

11936
2dset

24 APR 1956

23 5

中央合作通訊

3 APR 7
1956

4
1956





集中力量把一切應該收購的東西都收購利用起來(工作述評)	(1)
全面地開展小土產購銷業務	楊國平(3)
江蘇省供銷社就地取材試制多種副食品	陳平(4)
蒼梧縣供銷社努力增加小土產收購品種	廣西省供銷合作社容縣專區辦事處采購科(5)
賣掉廢品、土產解決了大困難	河南省安陽專區辦事處、河南安陽縣供銷合作社工作組(5)
對當前顆粒肥料製造工作的幾點意見	中華全國供銷合作總社生產企業局(6)
認真總結“結合合同”的經驗	謝林(8)
堅持開展“結合合同”四年的尙庄區供銷社	江蘇省供銷合作社(9)
昌圖縣基層供銷合作社召開四社結合會的經驗	昌圖縣供銷合作社(9)
場口區供銷社與高級農業生產社是怎樣簽訂“結合合同”的	富陽縣場口區供銷合作社(10)
吸取教訓，加強領導進一步把批發業務搞好(評論)	(12)
一個賠光了的批發站	周永平(12)
高青縣供銷社領導業務工作的經驗	山東省供銷合作社辦公室(13)
深入改造農村私商做好供銷業務(專論)	(15)
加強對合作商店的領導	中華全國供銷合作總社組織檢查局(16)
松江縣楓涇區調整商業網的做法	牛萬裕(17)
經營管理較好的兩個百貨合作商店	周堅(18)
樹立以店為家思想，積極改善經營管理	劉憲志(19)
切實貫徹幹部教育會議的方針大力加強幹部教育工作(專論)	(20)
加強基層供銷合作社的政治工作	解方(22)
怎樣培養提高教員和輔導員的工作水平	河南省供銷合作社幹部學校(23)
板橋供銷社政治工作與經濟工作相結合	(24)
安恕村供銷社黨支部是怎樣加強領導工作的	西安縣縣委財貿工作部(24)
寶力鎮供銷社重視培養幹部工作	宋紹元 羅宗香(25)
怎樣進行統計分析研究工作	林月(27)
祖國各地供銷合作社積極支持集體農莊的誕生	星耀(29)
沙窩里的送貨小組	李邦魁(29)
通訊 榮譽	集愚(30)
周士奎的飯攤	王紀(31)
小品 漂亮話	存才(32)
寫文章的奧妙	魏慶春(32)

中央合作通訊

(月刊)

1956·4

(總第61號)

四月十一日出版

定價每冊0.16元

編輯者：中華全國供銷合作總社
(北京東直門外)

出版者：財政經濟出版社
(北京西總布胡同七號)

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

印刷者：北京印刷廠

• 預訂辦法 •

三個月三期 0.48元

半年六期 0.96元

全年十二期 1.92元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收

掛號另加

(期0044號) (本期印數64,720冊)

(北京市書刊出版業營業許可証出字第〇六〇號)



集中力量把一切應該收購的東西都收購利用起來

供銷合作社自從1955年起，逐步地將糧食、油料、棉、麻、菸等主要產品的採購工作移交國家採購部門經營的同時，開始注意了小土、副產品和廢品的採購工作。

一年來，隨著社會主義革命高潮的到來，農、副產品的丰收，供銷合作社在各級黨、政領導的重視和全體採購人員的努力下，不僅完成或超額完成了國家委托的主要農產品的採購任務，同時，也擴大了小土產、廢品以及其他野生動植物的採購和經營。1955年的收購量比1954年增加了21.33%，自營採購額占採購總額的比重則由1954年的22.7%提高到28.3%。成績較好的如浙江、江蘇、黑龍江等省的許多地方，也都大大地超額完成了收購計劃，保證了國家出口和外調任務供貨的需要，而且又受到農民羣眾的熱烈歡迎。

但是，大部分地區的供銷合作社，在把主要產品交由國家採購部門直接採購以後，沒有及時地把主要力量轉向零星的、分散的小土產、廢品和其他野生動植物方面的採購和經營。自營計劃完成的很不好，以致散佈於城鄉的、特別是廣大農村的許多有用的物資和土產潛力沒有被發現和及時地收購利用起來。造成這種情況的原因，除了客觀上由於接受國家委托收購主要產品的任務較重、機構不健全和幹部不固定外，最主要的問題是不少地區供銷合作社幹部思想上嚴重地存在着輕視零星、分散的小東西和嫌麻煩的思想。如有的人說：“大宗的都交給了國家採購部門，供銷社已沒有什麼可搞了。小土產搞不搞沒有什麼關係”。甚至有的說：“收小東西有什麼意思？！收一千斤鐵、還不如一口豬……”等等的論調。我們認為這種輕視小土產和廢品的思想和態度，是完全錯誤的。

今年二月，供銷合作社第一屆全國委員會第二次會議針對上述情況和問題，根據國家採購部門負責主要產品集中產區採購，供銷合作社負責主要產品分散產區代購和系統經營小土產、廢品的按商品歸口負責分工的原則，更加明確和具體地指出了今後我們供銷合作社的農產品和農產原料採購工作的特點、方針、任務是由大宗的變為小宗的、由集中的變為分散的、由代購為主變為自營為主。從今年起供銷合作社應立即將主要力量

真正地轉向小土產、廢品的收購，堅決地向零星、分散的小土產、廢品進軍，把一切應該收購的東西都收購利用起來。並應通過收購和正確地執行國家的價格政策，積極地指導和促進其生產的發展，以滿足國家和人民日益增長的需要。

我們了解，小土產和廢品的採購工作，不僅是一項複雜的經濟工作，而且是一項比較細緻的羣眾工作。因此，要做好這一工作，就必須進行各項具體的組織工作。

第一，必須在廣大幹部、特別是直接從事採購工作的幹部中，反復地進行教育，通過具體事例和算細帳的辦法，使他們認識到小土產和廢品在我國整個國民經濟生活中所占的重要地位。使他們從思想上動員起來，為國家搜集更多的財富並增加農民的收入。根據現有材料的估算，划由我們供銷合作社經營的小土產和目前能夠列出名稱的就有193種，年產總值約值10億元；家種和野生的干鮮瓜果102種，年產約值10億元；廢品中目前已收購利用者21類，1955年收購總值達2億4千萬元。1956年小土產和廢品的採購指標比1955年的收購實績擴大了55%。據浙江省統計500多種土副產品，年產總值占全省農民農副業總收入的30%，原熱河省高達40%左右。

總之，我國的小土產和廢品的潛力是很大的。過去，由於我們把主要力量放在了主要農產品的收購上，對小土產注意不夠，以致該收的產品沒有收購起來。有的，還未發現和利用。很多地方的事實證明，只要我們積極收購、辦法對頭，小土產和廢品，是會越收越多、很有搞頭的。

第二，加強調查研究、積極發現新品種，擴大小土產和廢品的採購。根據最近的典型調查，過去未發現的品種很多。例如不久前發現的紅根，在我國兩廣、四川、雲、貴等省都有，僅湖北一省產量即達800萬斤。這是漿漁網和制烤膠的原料，宜昌市利民工廠用紅根和橡碗合制之烤膠，質量優于進口貨，價格則低於進口貨的21.5%，如按1956年計劃收購75,000噸計算，可制烤膠25,000噸，約值4,300萬元。再如蒼耳子是一種野生植物，我國各地都產。油可食，餅可作肥料。1956年

我們計劃收購一億斤，可榨油1,400萬斤（出餅九千萬斤），則相當於90萬畝大豆的產油量。

為了有計劃地開展這些小土產、廢品的收購，就必須對這些產品的生產、分佈、用途、商品量、上市季節以及加工銷售情況進行一次深入的調查研究，並進行分類排隊，彙編資料通告全國。對已了解用途和銷路的產品，及時列入計劃、大力收購。對用途不明者應努力搜集樣品，經過試驗研究，得出可以利用的結論後，積極尋找銷路。總之，為了要使我們每個從事採購工作的同志都能通過調查研究作到心中有數，以便能夠有計劃地積極開展小土產和廢品的採購工作。

第三，普遍推行合同制，正確地執行國家的價格政策，積極開展農、副產品的整裝、加工工作，擴大小土產、廢品的採購和銷售。經驗證明，通過結合合同、正確的價格政策和產品的初步加工、整裝這三個重要環節，是促進生產發展、完成和擴大採購任務、提高工作質量的有力保證。

為了進一步地滿足和適應農民在合作化後的購銷要求，供銷合作社必須與農業生產合作社普遍地簽訂結合合同。幾年來推行結合合同和預購合同制，有許多優點和重要作用，最明顯的是能增強農業生產和國家採購工作的計劃性，使產、銷密切結合起來。同時，能使農業生產合作社、手工業生產合作社，以及其他生產組織或生產者和供銷合作社更好的互相配合、互相支援，以促進農業增產。農業社為了集中力量從事生產、鞏固增產信心，都樂於與供銷合作社簽訂結合合同，固定產銷關係，同時國家為了將其採購計劃放在比較可靠的基礎之上，也須通過合同制將其購銷關係固定起來。為此，我們就須將國家需要保持與擴大生產的產品和需要推廣的新品種，都用與農業合作社簽訂預購合同或結合合同的辦法，將產銷關係固定起來。這種有利於國家和農民的辦法，應該作為一種採購制度普遍加以推廣。

由於小土產生產分散、數量零星，在相當程度上還受價值規律的影響和支配。因此，我們還應在普遍推行結合合同的同时，正確地執行國家的價格政策，運用價值規律，促進和指導生產。目前，農副產品的收購價格，一般是不低的，決不能輕易提價。但對個別品種的偏高偏低，和季節差價上的不合理，是可以經過調查研究，本着既不增加工業產品的成本，又能收得進來的原則，進行必要調整的。在廢品收購中，應該特別注意貫徹優質優價的政策，要堅決實行等級差價。某些地方，不分等級、好壞一個價的做法，應該立即糾正。

經驗證明，開展小土產和廢品的整裝、加工，不僅能夠擴大小土產和廢品的購銷業務，提高產品的經濟價值，而且可以把許多霉爛、廢棄之物製造成名貴的用品，如用爛水果釀造白蘭地酒，用桔子皮提煉香精等。為

此，今後必須把這些產品的加工工作，作為供銷合作社的農產品和農產原料採購工作的中心內容之一。如加工桃干、桔餅、栗子酥，廢品中各種有色金屬的灰沫下料的熔煉，旧棉、廢毛的回彈，油紗洗漂，雞骨熬油和城市垃圾、泔水的加工等。各級社，特別是省、縣社均應有計劃地把這一工作迅速地搞起一個基礎來，以增加國家和人民的財富。

第四，有計劃有步驟地推行獎勵工薪制。由於農副產品特別是廢品、小土產採購業務的特點是分散、零星，採購人員的勞動條件比較艱苦，因此在加強政治工作的同時，還必須根據按勞取酬的原則，對編內人員逐步推行超過工作定額給以獎勵的工薪制度，對非編制內的採購人員實行累進的計件工資制度。從物質利益上去關心採購人員，促使他們提高工作的積極性，不斷提高採購工作的服務質量。為了有步驟有準備的推行這個制度，各省社的採購行政部門，應結合幹部工薪部門，先在條件好的基層採購單位，作好試點工作，取得經驗之後，再為推廣。

第五，加強有關部門的相互協作，積極開展羣眾性的宣傳教育工作。前面已經講過，開展小土產和廢品的採購，不僅是項經濟工作，而且是項複雜的組織工作和羣眾工作。要真正地把小土產、廢品的採購工作做好，只靠幹部努力工作，沒有廣大羣眾積極支持也是不行的。為此，就必須在黨政統一領導下，廣泛的開展宣傳教育。供銷合作社的採購部門與組織部門應密切結合，經常而又深入地利用各種有利場所，通過農村廣播網，印發宣傳講話、快板、宣傳畫、商品目錄、技術手冊和巡迴樣品展覽會等方式，向羣眾開展宣傳教育工作，切實動員和組織一切可以利用的社會上各方面的力量，如屠戶、羊官、婦女、青年、兒童、城市清潔工人等，大力挖掘貨源，做到家喻戶曉，大家動手，殺雞留毛，吃肉留骨，有用必采，需要就拾，供銷社保證收購，要努力爭取將一切有用的物資都吸引到商品流通中來。

我國地大物博、物產豐富，不僅出產大量的糧食和主要的農產原料，而且小土產和廢品的潛力也很大。在農業合作化高潮之後，隨着工業和農副業生產的發展，人民生活水平日益提高，對外貿易不斷擴大，對農產品和農產原料需要亦必日益增加。同時，根據國合經營分工歸口負責的決定，供銷社還必須擔負一部分城市供應任務；加以過去經營小土產、廢品的經驗不多，產銷情況不摸底；小土產、廢品雖說值錢不多，但工作量很大，供銷合作社的採購任務仍然十分繁重，工作中難免遇到困難。因此，各級社理事會必須緊緊依靠黨、政的領導、積極發動全體工作人員，充分發揮他們建設社會主義的勞動熱情，兢兢業業，克服困難，為爭取提前完成第一個五年計劃而努力。

全面地开展小土產購銷業務

楊國平

全面地开展小土產的購銷業務，是供銷合作社1956年採購工作上的極其重要的任務。从去年全年來看，小土產的採購業務有了新的發展，隨着主要農產品的交出，不少地區相應地建立了部分機構，並對劃歸供銷合作社經營的土產品逐漸擴大了經營的品種和數量，基本上支持了生產，保證了供應。同時，部分地區對小土產的產銷情況進行了調查研究，為進一步開展業務創造了條件。這是必須加以肯定的。但就目前整個採購工作的情况来看，還遠不能適應農業生產發展的要求，不少幹部對土產業務的重要意義認識不足，輕視小土產購銷業務，怕麻煩等錯誤思想是很普遍的現象，這就嚴重地影響了土產業務的開展。為了使小土產的採購業務迅速、普遍地開展起來，除要求各級供銷社加強對採購工作人員的思想領導，作好小土產購銷業務的全面規劃之外，還必須切實注意以下工作：

（一）想盡一切辦法，把一切應該收購的東西都收購起來。農業合作化後，由於生產關係的改變，集體勞動，合理分工，勞動效率的提高和多種多樣的生產，小土產的品種和數量就大大地增加了。這就要求我們擴大收購，把一切應該收購的東西都收購起來，否則就會影響生產，脫離羣眾。因此，必須擴大分工歸口給供銷社經營的毛竹、葦蓆、生漆、棕片、蘆葦、草帽簾等大宗土產品的採購，特別是對於生產資料，打井、修河、治渠和建築用料以及工業原料和出口物資，應爭取完成和超額完成計劃。其次，要更多地尋找與收購新的產品，全面地做好並完成紅根、蒼耳子、栓櫟皮、沙櫟皮、山棉皮和龍舌蘭等產品的採購工作和計劃。對國家委託代購的產品，應主動與有關部門聯繫，按照他們提出的計劃、規格、價格，由全國總社和省社分別與他們簽訂合同，努力完成任務。對受災地區，應根據當地黨政制定的生產救災計劃，對屬於供銷合作社負責的產品，以及沒有分工而應該收購的產品，均應積極收購，以支持生產救災工作。在收購中，不管大宗的或分散零星的產品，需要加工的就加工，應該儲備的就儲備，下級社如有困難，上級社必須積極支持和及時解決。在收購中，還必須邊經營、邊調查，爭取在較短時間內，把小土產的產銷情況、規格質量和用途弄清楚，摸清規律，找出經驗，為進一步開展業務打好基礎。目前，在收購中空喊重要、不採取有效措施和顧慮重重、遲遲不前的做法，應迅速改變。如河北省張家口專區供銷合作社，从去年第四季度將主要農產品移交之後，對小土產和廢品的採購計劃完成不好，收購額急劇下降，據該專區現有

150個基層社和縣社附設的5個收購站的統計，1月份完成第一季度採購計劃的23%，收購額比去年12月份下降32%，2月份上、中旬實際完成計劃的情況，又比1月份同期下降了21%，甚至對過去經營的一些產品也不經營了。所以造成這種現象，除其它原因外，對於主要農產品交出對幹部的思想影響和對小土產採購嫌麻煩、怕賠錢、認為“吃力不討好”、“沒搞頭”等思想未能及時解決，以及工作中缺乏具體有效的措施，都是重要原因。另外，還有不少人認為“向小土產進軍是好的，但收起來賣給誰？賣不了怎麼辦？”“現在有一些大宗產品積壓着，沒法往下布置小土產的收購”等等。目前有個別產品銷售不暢，某些地區有些積壓也是事實，如槐米、土城、皮硝等，但這是極少數的，而且有些產品銷路不暢的主要原因是我們工作中存有缺點，必須具體地研究解決。當然，我們不是勉強地去做那些實在做不到的事情，必須適應整個情況的發展，拿個別的特殊問題作借口，這實質上是右傾保守思想的一種表現。

（二）努力做好小土產的供應工作，想盡一切辦法，把收購的小土產推銷出去。隨着農業合作化高潮的到來和農業生產的發展，以及工業建設的擴大和加速，出口貿易的擴大和人民購買力的提高，對小土產的需要也就大大增多了。目前，市場情況已經起了很大變化，有些產品前些時候銷售不多，現在要求數量很大、時間緊迫，出現了供不應求的情況。從1956年土產收購計劃來看，銷於農村的土產約占60%多，銷於城市和出口的土產約占40%左右，因此必須在“內銷服從外銷，農村支援城市”的原則下，做好當地土產的採購工作和當地羣眾需要的外地土產的供應工作；在任務範圍上，既要將當地應該收購的東西都收購起來，又要將所屬地區各方面和各部門需要的土產供應上去，改變以往只作採購、不管供應的做法，按照商品分工歸口的原則，全面地安排產銷。在縣以上的經營部門，還必須制訂小土產的必備商品目錄，只要當地需要的或能夠銷售的，無論是大宗的或小宗的，無論是成品或原料，都應當列入必備商品目錄，並根據不同的產品，規定合理庫存定額，以便明確任務，保證供應。目前有許多產品應該銷售的沒有銷出去，應該採購的沒有採購上來，這是一種人為的不正常現象。供應工作做好了，將會在根據客觀需要促進與擴大生產，從而擴大採購、加速商品流轉、降低費用、積累資金，以便更好地為生產服務、更多地為消費者服務等方面，具體體現供銷合作社的優越性。

（三）建立工作制度，改善經營管理。土產業務日

益擴大，管理任務也就更加加重，如果沒有相應的管理制度，工作就很難做好。因此，應根據“統一領導，統一計劃，分級管理，各自核算”的原則，迅速建立各級社土產部門的各種制度。首先，應具體地確定各級社管理產品的範圍和辦法，對管理的產品，必須做好統一安排市場，平衡購銷計劃，配合有關部門，安排與指導生產，如發生購銷計劃暫時不能平衡或產銷季節發生矛盾時，應該負責儲備；制訂採購、批發與調撥價格及各種費用指標；進行統一調撥。在調撥中應實行單項商品、統一核算、保證經營部門的合理收益、盈虧由調撥部門負責。這種辦法，既能發揮各級社的經營積極性，又能統一盈虧，應逐步推廣。對上級社管理的產品，下級社應保證按上級社的計劃完成任務；下級社管理的產品，必要時上級社也可調撥。對下級社管理的產品，上級社還應加強指導和支持，如召開購銷會議、銜接計劃、組織交易；與有關需貨部門訂立合同，組織執行；推廣先

進經驗，改進購銷方法，如為了安排生產、保證供應而儲備過多或有虧損時，上級社應積極組織推銷或予以收購，必要時給予貼補。總之，要做到在統一領導、統一計劃下，發揮各級社的經營積極性，改善經營管理，進一步活躍土產交流。

為了實現上述任務，各級社必須建立土產部門的專業計劃制度，並改進計劃工作，應該把計劃的總金額變成有商品、有數量的具體計劃。縣以上各級土產部門應制定季度和月度的具體執行計劃。有些產品，在購銷旺季作出每旬計劃。在計劃中必須有銷貨計劃和向外地採購的進貨計劃。只有這樣，才能心中有數。同時，應及時檢查執行情況，發現和解決問題，改進工作。對計劃管理的產品，為了做好調撥，及時了解進、銷、存情況，還必須相應地建立旺季的專業表報制度，克服目前事先商品計劃不具體、業務進行中又不了解購銷情況的落後狀態。

江蘇省供銷社就地取材試制多種副食品

陳 平

江蘇省供銷合作社副食品管理處所屬各批發站，適應羣眾要求，去年就地取材試制了大批的甜咸食品。僅蜜餞類食品就達50多種，其他如荸薺粉、山芋粉、桃酥等也有幾十種之多。試銷以後，極受顧客的歡迎。

這些食品是怎樣試制成功的呢？要回答這個問題，不能不先談到幾件事。早在去年上半年震澤縣供銷社存有好幾十萬斤梅子，要求省社代找銷路，省社蘇州批發站本着上級社為下級社服務的精神，積極研究推銷辦法，所得結論是光是推銷鮮梅子，數量大，銷不完，其餘的就會受損失，只有加工成干果才能解決問題。隨後，找當地的私商一商量，得知早在抗日戰爭以前，梅干暢銷南洋羣島；又與出口公司聯繫，認為可以向外推銷，於是先試制樣品，根據需要進行加工。不久，河南新鄉酒廠向徐州批發站接洽，要求供應玫瑰花做制玫瑰酒的原料，而徐州一帶地方產有零星的玫瑰花，為了滿足酒廠需要，便收購

試制了一批干玫瑰花，受到工廠的好評。在這同時，江蘇供銷社的採購員向福建省購買金桔餅時，發現制桔餅的原料只是極普通的金桔，金桔在蘇州一帶地方出產不少，這樣就產生一個念頭：“既然當地有原料，為什麼不自行加工；遠地採購，加大消費者的負擔，也不合理呀！”於是就動手試制起來。

有了上述試制食品的初步經驗後，該省供銷社就進一步聯想到很多可以加工的副食品。從全國各地搜集了能夠就地找到原料試制的食品有桃脯、山楂糕、柿餅、糖藕片、糖蘿卜、荸薺粉等。然後，一面向私商或羣眾學習加工食品的技術經驗，一面從分析同類食品加工的方法、過程去研究改進，使其適應不同食品的加工要求，進行了食品的廣泛試制。比如，在一個會加工橙干的人的幫助下試制了桔餅；學習私商加工方法，大量加工梅干；仿照加工梅干的辦法試制桃脯；以加工藕粉的辦法與加工粉絲的

澄淀漂洗辦法相結合，進行荸薺粉的加工等等，結果都很成功。

試制成功的食品，向國內、國外進行試銷的反映良好。如把梅干樣品由上海出口公司送到國外，受到國外人士的歡迎，立即按照需要大量加工；出口公司還打算在今年組織大批梅干出口。其他在國內試銷的甜咸食品，出賣價格都較市場價格低10%到20%，質量不差，銷售非常快。像咸青梅最初只加工了6萬斤，很快賣完了；湖北、安徽以及濟南市等地不少單位來信訂貨。再如玫瑰花，不僅酒廠需要它，茶食業也要求供應。

在試銷食品當中，值得注意的問題是如何使商品價廉物美，適應大眾的需要。合乎這個要求的商品銷路就大，否則銷售便要遭遇困難。江蘇省供銷社去年加工的金桔餅，每斤比市價低二角左右，太興等地羣眾爭相購買；相反的是試制的桃脯，質量雖好，價格高昂，羣眾買的很少。

蒼梧縣供銷社努力增加小土產收購品種

廣西省供銷合作社容縣專區辦事處採購科

廣西蒼梧縣供銷社去年第四季度積極挖掘小宗土產的貨源，擴大了小土產的收購範圍。增加收購的新品種有草蓆、甜竹葉、稻草、蓖麻子和茄子、咸菜、魚、蛇、獸等共35種。

為了擴大小土產的經營，該縣供銷社從多方面為收購開闢了道路。在收購開始前，採樣品展覽的辦法向羣眾宣傳收購小土產的品種、價格、規格要求等，有的社還以圖畫來解說，使羣眾喜聞樂見，人人能懂。例如收購魚時，就指出雌雄的不同特點：雄的尾長而突出身外，雌的尾短不顯。這樣，過去收不到的東西，農民也拿出來賣了。人和、旺甫、長發等區社掛出樣品後，就收了不少谷粟子和草決明。在收購中，幹部碰到了許多自己不能解決的技術困難，他們就向有經驗的小商販學習技術知識，來提高自己的鑑別能力。比方說，收

購的果狸常常死亡，造成損失很大，查不出原因。跟小販一研究，才知道是因為農民捕捉和飼養的辦法不好，在用火燒洞時把果狸燻傷了，餵食牛腸把果狸脹壞了，所以容易死去。收購時只要聽出果狸聲音沙啞，鬚毛捲曲，就知道是被火燻過的；只要看到果狸不想吃大蕉等素食，就知道是吃了肉類食品的。由於知道了這條經驗，幹部在收購時就能辨別清楚，不致盲目的收進來；同時，也能指導羣眾改進捕捉、飼養果狸的方法。蒼梧縣縣社經理部經常主動的為區社尋找小土產的銷路，並具體指導區社的收購工作。比如經理部接到旺甫區社寄來小狗尾粟、豬碌子（野生油料）的樣品，就馬上與油脂公司聯繫，一俟化驗合格，立即在全縣進行收購。當經理部知道咸、酸菜和番茄能出口，就把樣品送給土產出口公司檢驗，打

開銷路。食品公司要稻草、樹藤作飼料，縣社就馬上組織基層社收稻草。此外，像桑枝過去不能銷的土產，也銷出去20,000多斤。當內銷木柴生產過剩而出口木柴不夠時，縣社就指導基層社把40%的內銷柴改裝為適合出口的規格，使全縣木柴都有銷路。為了支持基層社為農民推銷產品，縣社經理部對於一些地區差價小的產品採取少賺或不賺的辦法積極經營。

為了調劑一些土產在淡、旺季的銷售和利用小商販的收購力量為羣眾服務，該縣供銷社經常檢查、分析小土產的產銷情況，合理安排收購工作。如對大宗的、急需推銷的產品，全力收購；對季節生產、長年銷售的產品，組織淡季推銷；對比較零星的果狸、木柴、桔子、床板等，按小販的收購能力分配給他們收購，來活躍市場，克服其相互爭購的現象，便利農民出售。

賣掉廢品、土產解決了大困難

河南省社安陽專區辦事處
河南安陽縣供銷合作社工作組

河南安陽縣許家溝農業生產合作社在“1956年到1967年全國農業發展綱要（草案）”的鼓舞下，決心於1956年爭取7,364畝棉田每畝產籽棉400斤和5,416畝糧田每畝產620斤糧食的大面積豐產，使山旱地趕上和超過平川地區的產量，用更多的糧食、棉花支援國家建設，改善社員生活。這樣，除了充分發揮社員的勞動積極性，和進行一些重要的耕作技術改革以外，還要買肥料、種籽、農藥、農具以及打水井、旱井等，算起來，麥收前共需投資6萬多元。但是，社內只能從副業生產上解決5,000元，加上國家發放棉花預付定金22,400元，貸款10,000元，還差20,000多元沒有進項；同時，因去年棉花減產影響，不少

社員沒錢買糧食，生活發生困難。對這一問題，如不設法解決，社員生產不安心。要是把棉花預付定金分給社員一部分，社內的投資力量就會減少，便沒有把握實現增產計劃。

社里既要投資生產，又要幫助社員解決生活困難，錢從那裏來？為了解決這些有關社內生產和社員生活的大事情，黨支部委員會和社內幹部在2月27日討論了這些問題。大家認為唯一的出路是把社員家里存放的廢品、小土產、木材等潛力發掘出來，把死物變成活錢，依靠自己解決困難。大家分析了社員的這些潛力是很大的，光社員許喜只家就有15個土布、碎銅4斤、錫3斤、廢鐵50斤、棉花140斤、棉籽300斤；初步算帳，全社

有1,018戶社員存土布、碎銅、廢鐵、麻繩頭、破鞋幫、金器、芝麻、麻籽、棉子、磚瓦、樑檁木材等，約值57,185元。

挖潛力的決議很快的由支部大會、生產隊長、積極分子會貫徹到社員中了。部分社員思想不通，中農社員許喜連說：“挖潛力！社里存着錢還取不出來，再挖出來自己還是不能使用”。第一生產隊女社員許家鳳自己有3個銀元、7丈土布，怕賣出來歸了大夥，不願意往外賣。貧苦社員林有只見領導號召挖潛力，自己沒啥挖，又不甘落后，就說：“我沒啥賣，俺老婆結婚時置了3身緞子衣服，如今不行穿這，就賣了它吧！”為解決這些問題，黨支部委員會又研究了3項辦法：1.保證誰賣的歸誰，家庭賣的歸家庭，個人賣的歸個人，不歸大堆；2.社員賣小土產、廢品的錢自由處理，生活困難可以自己使用，有餘錢可以存到信用社，自由借貸也可以。

（下轉第26頁）

对当前颗粒肥料制造工作的几点意見

中華全國供銷合作總社生產企業局

自去年11月全國供銷合作社肥料會議決定積極開展顆粒肥料（以下簡稱粒肥）的製造與供應後，到今年3月半止，據15個省市不完全的材料統計，着手籌建的廠數已有240多個，其中部分廠已開始手工生產，其餘大部分廠一面進行建廠設計工作，一面堆肥。這些廠子，多數分佈在大中城市和草炭區，也有一小部分設在縣城或集鎮上。總的說來，全國粒肥製造的工作已掀起了高潮；但中間存在的問題也很不少。茲就以下幾個問題提出一些意見，供各地參考，妥當與否，尤盼多多提出意見。

一 為什麼要推廣粒肥生產

這裡所談的“粒肥”是指有機質（堆肥粉、草炭粉等）與過磷酸鈣相混合的“有機礦質混合粒肥”，它是施用和擴大磷肥肥效的有效方法之一。根據蘇聯先進經驗，在同等條件下，施用粒肥比施用粉狀過磷酸鈣的肥效能提高3至5倍。因為粉狀過磷酸鈣和土壤的接觸面大，所含磷酸最易和土壤中的鐵、鋁、鈣等化合，變為“不可給態”，難以被植物吸收利用，造成磷酸的損失，其肥效通常只能發揮10—30%；而一般2至4公厘的粒肥，和土壤接觸面要比普通過磷酸粉小10倍，肥效可發揮到80%以上（當然粒肥中所含的有機質還有其他化學和物理作用，可以促進種子的發芽和幼苗的發育）。從增產效果看：我國東北一些地區田間實驗結果，施用粒肥比粉狀化肥增產20—30%。四川省試驗結果，子棉增產28%，水稻增產8.37%。由此可見，推廣粒肥生產，既可發揮磷肥肥效，又可擴大肥源，在目前農業的社會主義改造高潮中，在國家尚不能大量生產過磷酸鈣的情況下，對於農業增產具有十分重大的意義。所以，我們應當重視作好這項工作。

二 當前粒肥推廣工作的基本方針

從“粒肥”的原料與生產過程看，它具備着以下優點：①有機質原料全國到處都有；②粒肥製造方法簡單，施用也很方便。這兩個優點，決定了只要過磷酸鈣供應無缺，每個農業社都有條件可以製造和施用粒肥。蘇聯集體農莊普遍製造和施用粒肥，就是這個原因。因此，為了迅速普遍地推廣粒肥的生產和施用，為了減少環節不增加粒肥成本，粒肥的生產，以指導農業社自制

自用為宜。但是，目前由於大部分農業社尚不掌握製造技術，同時大中城市的垃圾及廣大農村中的草炭資源尚待發掘和利用，針對這種情況，全國供銷合作總社確定目前粒肥推廣工作的基本方針是：“積極設廠製造，以帶動農業社自制自用”。所謂積極設廠製造，就是要作出樣子，傳授技術，達到帶動農業社自制自用的目的。

截止目前，這個方針貫徹的情況是怎樣的呢，一般說來各地大多掌握了在大中城市和草炭產區建廠的原則，並注意到幫助指導農業社試制，但也有兩種偏向不同程度的存在着：一種認為辦廠既是臨時性的，何必多此一举，於是自上到下，層層下達生產任務，最後把任務交給農業社，未再具體進行生產技術指導工作，結果計劃落空，任務無法實現。這種現象雖是少數，但是十分嚴重的，應當迅速扭轉。一種認為既要設廠，就要作長遠打算，搞大廠子，搞機械化；有的普遍開花，沒有很好的考慮過磷酸鈣供應情況，也未調查研究垃圾來源多少，盲目建廠，甚至把點放到較小的縣城和集鎮上。普遍開花的作法，有利於就近示範和指導農業社普遍製造，但只能是臨時的，長期生產，勢必和羣眾利益矛盾。實際上有些社在縣城和集鎮建廠，已經嚴重的影響到當地羣眾對垃圾與人糞尿的收集和施用，而且由於規模很小，成本也高，特別是質量不能保證，引起羣眾不滿。

必須結合各地的實際情況推廣粒肥生產，同時還要看到粒肥發展的遠景。根據各地經驗，以下三種形式似可分別採用：

（一）大城市及草炭集中產區，有機質原料供應充足，可以設立較大的肥料廠，目前主要製造顆粒肥料，將來還可根據需要製造其他肥料（如細菌肥料、各種混合肥料等）；

（二）中等城市的垃圾多為郊區農民直接採用，宜設小型的以手工製造為主的顆粒肥料廠，一面製造，一面給農業社傳授技術。這類廠的生產任務，應隨農業社學會技術自行製造而逐步縮小；

（三）小縣城及集鎮因垃圾有限，而且已往均由當地羣眾直接收集使用，不宜設立顆粒肥料廠，如為了便於示範和就近傳授技術給農業社，可設立臨時性的手工生產小組，技術傳授完畢，即行結束。

總的說來，顆粒肥料生產的基本方向是農民自制自用為主，供銷社設廠製造為輔。

三 認真做好建厂工作

大城市和草炭集中產区的粒肥厂，是具有長期性的，因此必須認真做好建厂工作。

厂子的規模应当多大？主要决定于有机質原料（城市垃圾或草炭）的供应情况。据四川省一些估計材料，城市每人每日平均產垃圾半斤，人糞4兩，尿16兩。但是我國各地城市的气候及人民生活習慣不尽相同；有些城市的垃圾中混有大量不能利用的炭灰煤渣；又一般城市郊区農民大多直接收集城市人糞尿与垃圾上地；还有一些城市有一部分人糞尿随下水道流失，無法利用。由于以上原因，建厂之先，需要進行一次細致深入的典型調查，摸清城市垃圾產量、可能收集量、有效利用量。對於郊区農民直接收集使用部分，仍应留給他們繼續采用，切实防止与農民爭奪的現象，因为郊区農民一般地依靠垃圾和人糞尿作追肥，而粒肥只能用作基肥，因此不照顧郊区農民施用垃圾与人糞尿的作法，会妨害羣众利益，影响郊区農業生產。在草炭区設厂，应先進行細密的勘察。只有准确的掌握到有机質的原料資源数量（当然也要考慮到过磷酸鈣的供应情况），才能切合实际地规划出厂的适当規模，保證日后正常生產。在調查的同时，并应很好的研究垃圾、人糞尿等收集工作中存在的問題，及早設法解决。建厂工作的第二個問題是采取机器生產或是手工生產。按粒肥生產的基本特点是：工序少、操作簡單、活重、衛生条件很差。由於这些原因，在原料供应充足的情况下，以用机械生產为宜；同时厂址在郊区，可以利用电力，成本也低。但是目前國內尚未研究出比較完善的机器，而春播季節即刻到來，羣众迫切需要粒肥用作基肥。为了適應这一緊急情况，建厂首宜选定厂址，預行堆肥，先行人工生產，把試制、职工技術訓練和对農業社的技術傳授以及整个建厂工作結合起來，作到生產建厂兩不誤。

建厂工作的第三個問題是必須采取專人負責到底的办法。各級社理事会应指定專人負責設計、施工等工作，工程完竣应嚴格驗收。厂址应与城市建設部門共同研究确定，既要照顧到城市衛生，又要照顧到產銷便利。工程必須做到堅固耐用，但花錢不多。这就需要在建厂工作上多多交流經驗，組織參觀學習改進施工工作。如有些地方实行平地堆肥，操作便利，節省設備資金，堆肥效果也好；但有些地方采取坑堆法沤肥，究竟那种办法較好，可以对比研究，取長补短。

四 確保產品質量

粒肥質量的好坏，直接关系着農業增產，必須切实注意，教育全体职工認真按照操作方法工作，并建立嚴格的產品檢驗制度。目前在各厂尚未進行正常生產的情况下，尤应重視以下几个環節：

（一）堆肥時嚴防摻土，垃圾必須充分腐熟。施用

粒肥是为了減少磷酸与土壤的接觸面，如果在堆肥中摻土，經過細粒，就必然使部分磷酸和土中的鉄、鋁、鈣等化合，不能为植物吸收，这就会影响粒肥肥效。有些地方采用陰溝泥或池塘泥制粒，是否合適需先送請当地農業科學研究部門化驗后再决定。堆肥腐熟不够，不僅出粉率低，特別是有机質含量將受到很大影响，因而同样会降低成品質量的。

（二）必須很好的掌握堆肥粉的水分。堆肥粉中含水高低相差很大，一般的都在15%間。水分掌握不好，就会影响配料的准确性，造成質量参差不齐，也易產生腐損或不合理的盈餘等現象。据地方國營成都市肥料厂經驗，每日生產前必須進行堆肥粉水分化驗，根据水分大小确定配料标准，下达車間执行。这种化驗方法比較容易，設備簡單，每次化驗先称10克堆肥粉，兌50℃松節油，加热后水分蒸發，待冷却后从試管的刻度中即可看出含水率大小，据以确定配料比率。每次化驗約需半小时，整个設備費不过30元左右，各大中城市和草炭產区的粒肥厂都宜購备一套应用。

（三）配料标准必須根据当地土質情况商請農業研究部門决定。各粒肥厂应当主动联系農業研究部門，根据当地各种土質各种作物的需肥情况，确定各种配料标准。各厂并应虚心接受農業研究部門在生產中的監督和技術指導。为了保證質量，各厂应設專職檢驗員或化驗機構，車間应設專職或兼職的質量檢驗員，并建立工作联系制度，保證檢驗工作的正常進行。

目前不少地区的粒肥配料标准提高了硫酸銨配量，降低了过磷酸鈣配量，有的硫酸銨配量超过过磷酸鈣配量很大。我們認為在目前硫酸銨尚不能充分滿足追肥需要的情况下，这种配料标准是不妥當的。因为“粒肥”主要是解决磷肥使用問題，而且是作为基肥施用，同时堆肥粉中也含有一定量的氮肥，無需在基肥中增加更多的氮肥而影响追肥对氮肥的需要。还有个別地区曾提出制造粒肥只加硫酸銨不加过磷酸鈣的意見。按苏联的先進經驗証明，直接施用粉狀硫酸銨与使用粒狀硫酸銨在肥效上無大差別，只是粒狀硫酸銨施用比較方便吧了，因此，沒有必要專門制造有机質与硫酸銨混合的粒肥，徒增加工費用，減少農民收益。

除了以上三点外，准确地掌握粒肥制造各个工序的操作技術，對於提高質量也是十分重要的，因此各厂在投入生產后，應該組織职工迅速建立操作規程，并根据生產的發展，隨時修正。

在这新的工作面前，我們缺乏办厂的知識和經驗，为了勝利的完成粒肥生產推廣任务，只有發揮大家的智慧，隨時介紹經驗，互相學習交流。在这方面，地方國營成都市肥料厂及沈陽市郊区社肥料厂已給各地以很大的技術援助，今后仍希各厂繼續發揚堅苦學習精神，把工作再提高一步。

認真總結“結合合同”的經驗

謝 林

幾年來供銷合作社普遍的與農業生產合作社簽訂結合合同，支持了農業生產，擴大了供銷業務，加強了業務經營的計劃性。從效果來看，已證明這種合同形式是供銷合作社與農業生產合作社密切聯系的好辦法。同時，使農業生產合作社、手工業生產合作社、信用合作社和供銷合作社互相配合，互相支援，並有力的促進農業生產的發展。為了進一步滿足和適應農業合作化後農民的購銷變化，普遍推廣結合合同更有重要的意義。

隨着農業合作化的發展，生產方式的變革，農村的購銷規律也隨之發生了變化。由於農民普遍地加入農業生產合作社後，主要的生產資料歸集體所有，主要的農副產品也集體出售，因而過去零星的、分散的購買生產資料，銷售農副產品，已變為有計劃的、集中的購買和銷售；由於農業生產合作社實行按勞取酬的勞動日工資制，只有多勞動才能多得報酬，加以農業生產合作社已能初步的按計劃安排生產，以及為了實現增產計劃，進行深耕細耨，而不願零星買賣，就誤生產。供銷合作社要適應這種變化，滿足農業合作化後農民的購銷需要，支持農業生產，就須普遍推廣結合合同。

各地供銷合作社在推行結合合同中已創造了不少的經驗，但是，有些供銷合作社沒有很好的進行總結，以致不少地區的結合合同沒有得到應有的提高。為了適應農業合作化的發展，擴大供銷業務，各地供銷合作社應認真總結經驗，普遍推行結合合同，促進農業生產合作社的鞏固與發展。

本刊這期介紹的“堅持開展‘結合合同’四年的尙莊區供銷社”，他們由最初與兩個互助組簽訂結合合同發展到與62個農業生產合作社簽訂結合合同。該社的經驗，是值得各地研究參考的。

供銷合作社與農業生產合作社簽訂結合合同之前，應該事先摸清農業生產合作社需要什么，要什麼規格、質量的，什麼時候要。這是最基本的準備工作。尙莊區供銷合作社與農業生產合作社簽訂的結合合同，所以能夠堅持下來，就是事先深入農業生產合作社，從了解他們的農副業生產計劃着手，幫助其排出需要的生產資料品種、數量、規格和時間，並交給農業生產合作社的社務委員會和生產隊長會議研究確定。我們認為這樣作是對的，因為他們通過調查研究和農業生產合作社領導干部的審查，就能保證簽訂的合同切合實際。為了進一步摸清農業生產合作社需要，我們認為還應經常的深入農業生產合作社調查研究，以便根據農民需要的變化來修正或續訂結合合同，以保證農民不斷變化的需要。要做

好這一工作，各個基層供銷合作社應有一個副主任來進行領導，並使調查研究工作成為一種制度。

尙莊區供銷合作社與農業生產合作社開始簽訂結合合同时，從推銷農副產品，供應生產資料到生活資料，無所不包，甚至連几包香烟、几包洋火也訂入了合同，以致執行起來，不易檢查，也不易實現。該社經過幾年來的摸索，以後就從為農業生產服務出發，以供應生產資料和推銷農副產品為主。這樣簽訂結合合同的目的明確，簽訂的合同就不再包羅萬象了。

供銷合作社與農業生產合作社都指定專人負責結合合同的簽訂、檢查和執行也是必要的。尙莊區供銷合作社與農業生產合作社在1954年就確定了專人負責，並定期聯系、定期檢查合同執行情況，以及解決存在的問題，從而保證了合同的實現。有些地區的供銷合作社却忽視了這項工作，合同簽訂後，就萬事大吉，無人負責，而使合同流於形式。所以這個經驗，各地也應重視。

供銷合作社嚴格遵守合同信用，也是十分必要的。如果供銷合作社不考慮貨源是否能保證供應，隨便地將農業生產合作社提出來的商品，一律訂入合同，結果不能保證供應。這樣不僅使合同在農民羣眾中失去信任，也影響以後合同的續訂和推廣。所以在簽訂結合合同时，對農業生產合作社必要的與供銷合作社可能供應的商品和應該收購的農副產品，訂入合同外，對貨源沒保證的商品，應訂入協議，并向農民解釋清楚。以保持合同的信用。

通過“結合合同”雖然能進一步滿足農業生產社的需要，支持農業增產，但對農民羣眾的需要，特別是對農民羣眾生活資料的需要，還要从便利農民羣眾買賣，有利城鄉物資交流；充分發揮改造後私商的作用和合乎經濟核算的原則，把零售機構逐步下伸到農業生產合作社或鄉以下的居民點，使農民羣眾能夠買到多種多樣的生計資料。這樣才能充分地滿足農民生產、生計資料的需要。

（上接第14頁）導工作的主要體會是：依靠黨的領導，很好研究工作中的問題和可能遇到的困難，及早請求黨委解決；以搞好供銷業務為中心任務，抓住重點，全面安排各項工作，並統一思想，統一行動，使各部門的工作都為供銷業務服務，遇到困難，領導應親自動手，做出樣子或幫助解決困難，保證全面完成計劃。

坚持开展“結合合同”四年的尙庄区供销社

江苏省供销社合作社

江苏省鹽城縣尙庄区供销社与農業生產社簽訂供銷結合合同，自1952年开始到現在已坚持了4年。簽訂合同的对象由起初与两个互助組結合，發展到与62个農業生產社和有信用社、農具生產社参加的全年分季的結合；合同內容逐漸由一攬子的樣樣結合，發展到以供应生產資料为主的結合。通过結合合同，大大的提高了供销社的計劃經營，也滿足了農業互助合作組織的增產需要。1955年尙庄区供销社与農業生產社簽訂的結合合同，完成71.3%，其中供应小農具14,200件，完成合同簽訂数的93.5%；与農業生產社簽訂的季節性的合同290件，完成97.5%，有力的支持了農業增產，密切了供销社与社員羣众的关系。

几年来尙庄区供销社所以能推行并坚持了合同制度，是由於緊緊依靠当地党委和上級社的領導，坚决貫徹了为農業生產服务的方針。1952年秋季，苏北区党委發出开展“千社万組結合合同”运动的号召后，尙庄区供销社在当地党委召开的200多个互助組組長擴大會議上進行了結合合同好处的宣傳，并針對羣众的思想顧慮，作了解釋說明。如当时羣众存在怕价格高於市場、怕質量不好、怕不能及时供应等顧慮，供销社就在会上提出了

保証，當場就有30余个互助組要求簽訂合同。

尙庄区供销社在訂合同前，总是派員深入農業生產社从了解農副業生產計劃着手，帮助其排出需要生產資料的品种、規格和数量，然后以農業生產社生產委員为主的成立檢查小組，从風洋脚車、犁耙家伙、農船、小農具逐項排隊，以及从洋車篙蓬、天地軸、槽桶到拂板、杈子，由上而下的成套排隊，通过排隊得出現有多少新的，多少旧的，有多少能用，能用多久，有多少不能用，要添多少。然后在这个基礎上提出初步需要的品种、数量、時間和規格。最后召开社務委員會和生產小隊長會議進行研究确定。这样訂的合同就切实可靠，保証了合同的执行。

結合合同的内容还突出的以供应生產資料、推銷農副產品为主，避免了零星繁雜，使合同易訂、易查、易执行。尙庄区供销社在开始訂合同时，由於沒有經驗，所訂的合同从推銷農副產品、供应生產資料到生活資料，品种达百余种，甚至連几包香烟、几盒洋火都訂上了合同，結果流於形式。以后就从服务農業生產出發以供应生產資料和推銷農副產品为主。为了保証合同的执行，双方还指

定專人負責，按期的檢查合同执行情况。自1954年秋季起，尙庄区供销社就确定組導員、農業生產社就确定會計負責定期联系，定期檢查合同执行情况，並及时协商解决存在的問題，因而保証了合同的执行。

供销社还嚴格遵守信用，按合同規定，保質、保量和及时供应。如1952年夏季，糖、洋布供不應求时，尙庄区供销社首先滿足了簽訂合同的農民的需要；1953年扎扫帚用的竹枝不够供应，私商由每斤售價7分抬价为1角5分，而尙庄区供销社仍照原價每斤7分供应了簽訂合同的農業生產社。这样就使“結合合同”在農民羣众中建立了信譽。

为了便利羣众選購，尙庄区供销社从1953年秋天起就采取了送貨上門的办法，但由於事先沒与羣众联系好，有些羣众沒有准备錢；有些羣众需要的商品，供销社又沒帶去，結果是作用不大。后来采取在送貨前三天与農業生產社联系好，再按羣众的需要送貨上門，这样就便利了羣众選購。如朱延村的農民吳勝林說：“送貨上門真太好了，省得跑到供销社花工夫。”有的羣众看到供销社送貨的同志，还拉到家里吃飯。因此，采用送貨上門的办法，还密切了供销社与羣众的关系。

昌圖縣基層供銷合作社召开四社

結合会的經驗

昌圖縣供销社合作社

編者按：从昌圖縣基層供销社召开的四社結合会來看，主要是平衡了四社的計劃，保証了農業生產合作社的需要，所以这是可以推廣的。但簽訂四社結合合同，不可能把四个社的有关業務都訂進去，就是訂進去了，也可能束縛性太大，不易执行。所以這個問題，还須各地進一步研究。

農業合作化高潮到來之后，農村經濟結構和供銷規律發生了一系列的变化。農民对某些產品的供銷要求不

僅集中、提前，而且計劃性也加强了。農業生產社已能初步照計劃安排自己的生產、銷售、消費。在这样的

新情況下，就給供销社、手工業生產合作社、信用合作社提出了一個新的問題：如果某一方还停留在过去

那种只是双方結合的基础上，就不但不能按農業生產社的產銷計劃來滿足其購銷要求，而且必然還要產生過去那樣各搞一套、互不銜接、互相脫節，影響農業生產的嚴重現象。

為了適應農業合作化的發展要求，應把農村供銷、生產、信用、手工業合作社，密切的聯繫起來，共同為促進農業增產服務。遼寧省昌圖縣供銷合作社在去年11月5日組織了兩個工作組，重點深入到下二台子、雙廟子村一邊幫助農業社作生產規劃，一邊檢查生產資料供應情況。對當時檢查出來的一些問題，經縣供銷社與當地區委研究後，同意在下二台子村召開四社結合會，並確定在這次會上簽訂結合合同。

在開會前，供銷社還派了幹部帶了調查表和生產資料目錄，到農業社進行調查，幫助制訂生產計劃，從生產規劃中了解農業生產社的需要。經過這樣的調查，農業社心中有數了，供銷社也有了底。會前，還由農業社召開了生產隊長會議，討論各隊的需要。農業社的管委會根據各生產隊提出的生產資料需要計劃，作出总的需要規劃，經討論確定後，才把計劃送供銷社。

開會的這天早晨，供銷社把187種生產資料、50多種副業產品和有關圖片整齊的擺好了，來參加會的同志，首先參觀了展覽的樣品，並給展覽品提了一些意見。為了更全面的搜集各方面的意見，還把當地小學校的教師、學生和農民等一千一百多人，都請來參觀。同時，由雙廟子皮革生產合作社的技術員，向參觀人員介紹了皮毛副業生產的意義和打獵技術。馬架子村農莊主席說：“這次會不僅教給我們搞副業，而且把生產技術也教給我們了”。田家村農業社主任說：“這回知道了山草也能賣錢”。

應邀到會的三十多個人當中，有百分之七十以上都是農業社、手工業社、信用社主任，由於他們在家進行了研究，心中都有了數，而且按供銷社的要求把計劃帶了來，所以簽訂合同比較順利。但也有一部分農業社主

任心中無數，對本單位的需要不摸底。經過幫助算細帳後，大家才一同簽訂了合同，並在會上發動農業社間調劑了種子500多斤。有的說：“還是供銷社好，幫助我們訂合同，就像一家人一樣”。信用社的主任說：“過去我們對貸款戶的需要，一點不摸底，這回心中有數了”。

通過四社結合合同，手工業產品供應問題，也大体得到解決。凡是農業社產農業社用的產品，不向外銷只自己用；本地產本地銷的產品，由供銷社組織手工業社與農業社直接簽訂合同；本地不生產或不足的產品由供銷社負責調劑或供應。這樣分工，就避免了供銷社與手工業社之間的計劃互相碰車，造成相互的產品積壓和脫銷。這次會議，到會人員都充分地發表了意見，自我批判了保守思想，打破了按常規辦事的舊習慣，因而取得了一些成績。

首先，在當地區委的領導與支持下，通過四社結合，統一了為農業生產服務的步調。如鉄業合作社組長邵玉清說：“我過去因為不了解生產社需要，加工出來的產品賣不出去，這回可要按農業社的意見生產啦！”信用社本來有很多款貸給農民，就是不知道誰需要，這回根據農業社的意見，決定貸給困難社員500元。馬架子村農業社急需鋤草機，供銷社不了解情況，沒有組織進貨，這次會後，也及時解決了。

其次，四社通盤安排了業務活動，使產、銷、供計劃平衡了，過去互相埋怨的現象也基本上解決。如田家村農業社主任說：“產品有了銷

路，生產資料供應有了保證，有了困難信用社給貸款，這回好安排生產了”。手工業社主任說：“如果我們早訂了這份合同，我們就不用去農村賒銷，農業社用啥也都能及時供應上”。

再次，保證了產銷計劃，推動了生產，解決了生產資料與手工業產品的積壓。簽訂合同後，農業社提出需要生產資料的計劃，供銷社按季供貨。對副業產品，只要是合同內簽訂的品種，供銷社保證推銷出去。手工業社的產品直接與農業生產社見了面，指導了手工業生產，降低了成本，保證了質量，使農民很滿意。信用社本着支援農副業生產的原則，根據農業社需要貸款數字，作了貸款計劃。

最後，摸清了新的需要。由於農業合作化的大發展，不僅經濟結構上起了根本的變化，就是農民的需要也有了不同的要求。全縣通過這種會了解到農民需要魚苗、蜜蜂、家兔、蘇聯鴨、萊克雞種、豬、羊、牛、馬等的數量和情況。

現在，全縣62個基層供銷社，已經簽訂了四社結合合同，參加結合的單位有：農業社128個，手工業社48個，信用社22個。共簽訂合同185份，共值95萬多元。其中生產資料占90%，推銷副業產品占10%。許多農業生產社現已按合同要求，組織了副業生產隊，只下二台子就有10個農業社，395人上山，打了山草3萬多斤，稍柴11萬斤，山柴8萬捆，黃皮子30多張。目前全縣各地農業社的副業生產，都已熱火朝天的開展了起來。

場口區供銷社與高級農業生產社 是怎樣簽訂“結合合同”的

富陽縣場口區供銷合作社

浙江省富陽縣善政鄉第二高級農業生產社於去年12月份建立，參加的農民有57戶，235人。經濟收入以糧食為主，坑邊紙、生豬、石灰等副業次之。由於高級農業生產社取消了土地分紅，全部按勞取酬，農民生產積

極性更加高漲，加以生產上有計劃地經營，因此迫切要求與供銷社簽訂結合合同，由供銷社供應各種生產資料與收購農副產品，以便有計劃地進行生產。

場口供銷社針對這些新情況和新要求，與善政鄉第二高級農業生產社簽訂了結合合同。由供銷社供應給農業生產社雙輪雙鋤犁、打稻機、農藥、農械和文化用品等28種物資，總值2,231元；農業生產社賣給供銷社生豬、坑邊紙、菜子、桃秧等四種產品，總值6,287元。此外，供銷社並協助農業生產社推銷石灰，共值23,628元。具體做法是：

（一）從生產規劃分析農業生產社增產指標與措施。在研究增產措施中，發現存在的主要問題是：單純依賴商品肥料，沒有充分挖掘土肥潛力。該農業生產社今年每畝田計劃施用土雜肥的數量只比去年增加23.7%，而商品肥料卻要求增加80.5%。社員普遍認為沒有商品肥料就沒有把握實現增產指標，因此，討價還價；有的認為今年單季改雙季，施肥量增加，要求政府照顧。對勞動力和副業生產也沒有安排好。由於組織起來後，要進行農業技術改革，如改良土壤，開墾荒地，推廣經濟作物種植面積和基本建設等。社員認為勞動力不夠分配，副業原料（稻草）又缺乏，因而將坑邊紙比去年減少了800余塊。

根據以上問題，首先貫徹“農家肥料為主，商品肥料為輔”的供肥方針，並進行降低成本，增加收入，擴大再生產的對比算帳教育。如一畝稻田使用肥田粉、菜餅等商品肥料，需要成本4.55元；改用人糞、草木灰、缸片等雜肥，效力很好，可降低成本1.55元。既增加社員收入，又克服了國家商品肥料不足的困難，特別是在目前國家商品肥料不足的情況下，使用土雜肥增產更有重要的意義。這樣就使社員認識到發掘地方肥料，增加生產，支援國家工業化的重要性。如李章榮說：“依靠商品肥料來增產，成本大；依靠地方肥料來增產才是真正的增產。”在提高思想認識的基礎

上，經過討論，大家認為當地可以利用而沒有利用起來的土雜肥很多。經過初步座談，發現全村有缸片400斤，可以够10畝田施用；全村養的耕牛和狗，全年可積狗糞36担，牛糞100担；春季還可以發動社員上山割青草4萬斤。這些土雜肥發掘利用後，共可使供銷社減少20担肥田粉的供應，占該農業生產社要求供應量的50%左右。

在副業生產方面，除了向浦江、桐廬等地採購稻草以解決坑邊紙的原料外，著重幫助農業生產社挖掘勞動潛力。首先向社員講清減少生產坑邊紙800塊，每家就要減少15元收入，同時，也會影響市場需要，促使他們正確安排農、副業生產。如將坑邊紙生產任務的80%安排在2—4月份和10—12月份農事較空的季節。既保證了農業生產的需要，又合理地安排了副業生產，因而坑邊紙生產仍然保持了去年的水平。

（二）幫助農業生產社訂出1956年產品銷售計劃和生產資料供應計劃。在這一工作過程中，首先著重貫徹出售農副產品，增加收入，擴大生產和支持國家工業化的愛國主義思想教育，並根據實際情況訂出產品銷售計劃和生產資料供應計劃。其次，凡是農業生產社出售或購買的商品，不論品種多少，全部列入計劃。具體購銷數量由農業生產社主要幹部共同討論確定。對出售的農副產品還除去了國家規定的自用量部分。最後，根據產品銷售計劃和生產資料供應計劃與農業生產社骨幹醞釀合同上應訂的

品種、數量。

（三）在訂好產品銷售計劃和生產資料供應計劃的基礎上，簽訂結合合同。首先，召開農業生產社主要幹部會議，貫徹合同目的、意義和好處的教育，明確簽訂結合合同是農業生產社示范章程草案第9條規定的，並貫徹自願互利的原則。其次，根據農業生產社的產品銷售計劃、生產資料供應計劃與供銷社的貨源和推銷的可能性，將合同應訂的品種、數量、時間等進行反復的協商。在雙方要求出入較大的時候，即耐心說明原因，對國家可能供應的才訂入合同。並逐條進行討論、修改，使它切合實際，以保證實現。

通過結合合同，不但使國家掌握了主要的農副產品，而且指導農業生產社有計劃地安排了農副業生產。如這次簽的合同中，規定農業生產社出售生豬20口，超過國家派購數5口，並保證合乎出口標準，養足120斤以上出售。又如坑邊紙的生產，也按照國家的需要，維持去年3,800塊的生產水平。

通過結合合同，使供銷社的供銷計劃與農業生產社的計劃緊密地聯繫起來，從而加強了供銷社業務經營的計劃性。如通過幫農業生產社訂計劃的工作，使供銷社了解到社員的許多新要求和新變化。這樣，既推廣了新式農具、農藥和農械，保證了商品肥料的合理分配，又及時地掌握了農民出售主要農副產品的品種、數量，克服了过去盲目訂計劃的現象，使供銷社的計劃更符合於實際。

（上接第19頁）

需要。在合作商店里，下鄉送貨這件事以往是人人不願，現在變成了人人爭搶，就是在大雪中也堅持不斷。如大營百、雜貨合作商店共27人，原來門市部營業的14人，下鄉送貨的8人，現調整為門市部營業9人，下鄉送貨13人，據統計元月上旬共營業2,663元，而中旬前五天的每天平均營業額，比上月每天平均營業額上升40.7%。

各合作商店和合作飯店也積極改

善了經營管理，提高了服務質量。擴大了副食供應品種，衛生工作也有很大改進。

各店也都能按照制度規定的時間，召開各種會議，研究工作進行學習，開展批評和自我批評，因而，加強了政治團結。如翟集第一、二合作飯店過去怕搶生意，互相關心，經過整頓後，第一飯店為照顧第二飯店（回民）的經營特點，80斤牛肉就讓第二飯店經營70斤。

評論

吸取教訓，加強領導 進一步把批發業務搞好

“一个賠光了的批發站”一文，揭露了目前生活資料批發工作的脆弱一面，这样嚴重的損失，最具体地指責了幹部失職，批評了我們在批發工作中的無人負責現象和官僚主義，這是一篇很好的報道，我們歡迎这样的批評。

一九五五年十月初，經第一屆全國日用雜品批發會議決定，各級生活資料批發機構，轉為日用雜品批發機構，像江蘇、山東、浙江、黑龍江等省和河北的其他專區，省社日用雜品批發業務已大大開展，並已做出很好的成績。如江蘇省社的日用雜品批發業務，使從來不經營瓷器的六十個縣開始經營，百分之七十的批發商品經過直運方式進行批發。黑龍江省社的日用雜品批發業務，千方百計的為羣眾需要打算，十六個人擔負起全省供應業務，深入農村了解需要，以多種多樣方式組織貨源。河北省的唐山瓷器批發站，組織縣社從產地直接進貨，大大降低了成本，等等。這些都是應當繼續發揚和鞏固的。

但就在一九五五年十月底，河北石家莊專區辦事處生活資料批發站的賠光問題被發現了，這一重大的損失，應該引起各級日用雜品批發機構的警惕，因為在批發部門中的損失現象，不光是石家莊專區生活資料批發站，其它不少地區也有不同程度賠損現象，就是全國供銷總社直屬的日用雜品批發站，因對商品保管不善，也存有霉損變質等現象。有一個省社主任說得好：“好多業務部門，從帳面上看總是有盈餘，但在接交或盤點中，就暴露出損失的一面了！”這幾句話真是說的對，說到我們批發工作的弱點了，各地批發業務未暴露出來的損失一定還不少！

那麼，教訓何在呢？

從石家莊專區生活資料批發站的幹部本身說來，首先是在進貨工作上，表現為嚴重的盲目經營現象，許多

是農村根本不銷的高檔商品，有些是錯過了供應季節，有些是少數民族需要的品種。事實證明，該批發站在進貨時並沒有很好的根據羣眾需要。

其次是：缺乏愛護人民財富的觀點，對倉庫保管漠不關心，因而造成了大批物資的霉爛、霉壞損失！

再就是：沒有很好的貫徹經濟核算制度，因而進貨不講求規格、質量，帳務記載混亂，發貨無記錄，致使無法及時核算，賠賺不清。

從領導工作說來，河北省社直接管理供應批發業務的部門是有責任的，對這樣一個重點地區的批發工作，直到賠光才發現，這種缺乏經常性的業務檢查制度，缺乏具體的領導工作，是不能及時挽救損失的重要原因之一。

石家莊專區生產資料批發站的問題是嚴重的，河北省社應該認真加以檢查，對有關失職人員嚴肅加以處理，引起一切批發部門和領導機關的嚴重注意，各級供銷合作社應深入檢查和解決一下批發工作中存在的問題，採取必要的措施，防止類似事件發生。

為此，我們認為：去年四月，全國供銷合作總社關於加強專、縣批發工作的措施，是完全正確的。我們的批發業務，必須在分工分細的原則下，加強對計劃、經濟核算、特別是商品專責制等方面的具體領導；同時還應設政治副職，從思想和制度兩方面，進行經常性的自我檢查和監督，才有可能使批發工作按着為羣眾服務的軌道前進。領導部門，首先必須自己負起領導責任，學會領導與檢查密切結合的工作方法，為建設專業批發業務進行深入的、細致的工作，時時檢查批發環節的服務效率，同時還應該在業務經營中，隨時防止各種損失。批發業務是整個商品流轉過程中一個重要環節，因此，各級供銷社應加強對批發站的領導，把批發工作提高一步。

一个賠光了的批發站

周 永 平

1955年10月底，在河北省供銷合作社石家莊專區辦事處生活資料批發站的財務虧損表上，出現了以下的幾個數字：1至10月份經營利潤收益45,000元，經營虧損416,585元。預計需要降價、賠息處理的庫存商品還得賠26萬元，總共賠了67萬元，占自有資金的1.66倍。這就是說在十個月的經營中，將自有的流動資金賠光了還不

足。

这个生活資料批發站的工作为什么搞的这样糟呢？这个问题不用作詳細的分析，只要在以下几个經營环节中举出几个事例來，大家就会一目了然。

有計劃的經營，是社会主义商業的基本原則，而該站在經營上，却把計劃和業務当作了兩碼事。如1955年春節，購進的肉類超过了原計劃的10倍以上，還有一部分是在節后才運到，結果因積壓、變質、降價就賠了36萬元。其它如竹貨、綢緞、餅乾等的進貨都超过了原計劃。這些商品都遭到了和肉類一樣的結局。

該站的批發對象是廣大農村，它的一切業務活動理應從滿足農民需要出發，尽可能多方面的經營農民需要的商品，而該站却恰恰相反，他們不調查了解農民的需要，由於坐在城市，見聞的多是城市生活，因此，他們採購的商品大多數是農民不需要的。例如：在該站積壓的商品里，有吃西餐用的各種餐刀498打；有按門用的彈簧鎖、新式剃刀等是當地農民根本不需要的，這些商品共值11萬元。還積壓了價值20萬元的綢緞，這些綢緞的花色不適合當地農民的需要，只有調到少數民族地區去才能銷

售。特別是1954年購進的3火車石膏人像，到1955年還積壓着133件，而該站又在上海訂購了8火車（後來退了5車）。這些商品的長期積壓，加上變質、降價處理的損失，就達26萬元。

這個站的進貨、售貨工作更是混亂不堪。業務員蔣君玉只通過王書文股長個人批准，就與河南新鄉簽訂20火車的竹貨合同，合同內容竟不規定品名、數量、質量和規格等基本條款，只提出了幾項大類商品的百分比，因而對方發來了半成品的竹筷子，以及質量不好的各種竹貨，也不能拒收，而造成大量積壓。在售貨上，由於缺乏嚴密的手續，常常把好貨當成次貨賣，或者多給買主。如某縣從該站購一千領蓆子，却發去兩千領。因此，各個縣社的採購員公開的說：我們出次貨的錢，到倉庫也撥給好貨。許多私商也抓住這個弱點，以低價買去了不少的高價商品。這項損失是難以計算的。

愛護國家資財是每個公民神聖的職責和義務。而該站的某些保管員對國家資財卻採取了漠不關心的態度，如雨季時，不檢查倉庫是否漏雨、苦蓋是否嚴密，以致霉壞了石膏人像87箱，草帽7,000多頂，葵扇33包，竹篾

240捆；還因保管不善，霉爛了9萬多斤餅乾，5千多斤豆腐干，103箱豆醬，79罐榨菜。這些商品的損失都是由於某些幹部漠視國家資財所造成的。

財務對業務進行監督是非常必要的，而該站財務卻因帳目設置不當，記載混亂，盈虧不真實，不但沒起到監督業務的作用，反而使業務經營混亂起來。例如：磁器本來是賺錢，在帳面上卻表現了虧損；水果糖本來是賠錢，在帳面上卻表現了盈餘。此外，漏記帳項也很多，如撥給元氏縣供銷合作社的120包甘蔗，28斤魷魚；撥給安平縣的800多斤大料都沒有記帳，直到雙方結算時才發覺。

現在，全國各個企業都在積極改進工作，從各方面積累建設社会主义的資金，而該站在十個月內的經營中，竟造成了67萬元的巨額虧損。這些虧損既不是不懂技術所造成，也不是偶然事故所造成，而是該站某些幹部的失職所帶來的損失。這項驚人的損失，卻沒引起該站有關領導的重視。這能說是和有關的領導同志長期不檢查工作，缺乏對幹部進行經常的政治思想教育沒有關係嗎？不能的，這和官僚主义的領導作風是骨肉相連的。各有關的領導同志應深入檢查，嚴肅的加以處理。

高青縣供銷社領導業務工作的經驗

山東省供銷合作社辦公室

山東高青縣供銷合作社1955年的購銷計劃完成了110.6%，比前一年度增加了52.1%。其中零售計劃完成了114.4%，比前一年度增加了56.6%；收購計劃完成了109.2%，比前一年度增加了50.8%，批發計劃完成了96.5%；利潤計劃完成了134.29%。一年來，市場基本上沒發生商品脫銷。縣社一年來領導業務工作的主要體會，有下列幾點：

一、依靠黨委領導，根據黨在不同季節發展農業生產的中心任務，主動的研究分析運動發展的趨向，站在

運動前頭，貫徹供銷社為農業生產服務，支援農業合作化的方針，因而一年來在主要業務上都爭取了主動。

在春季黨委提出發展高產作物——地瓜的號召後，供銷社即組織力量到六個專區21個縣購進地瓜秧1億2千萬棵，組織農業社、私商購進8千萬棵，全部保證了6萬畝的種植任務。同時，為了提高農民的購買力，增加生產投資，收購銅、鐵、錫等30余萬斤，槐米8万余斤。

在政府宣佈了糧食“三定”政策後，縣社分析了當地農民有養豬習

慣，近年來因飼料不足，養豬頭數減少，影響農民積肥和肉食的需要，隨著農業生產的發展，糧食實行“三定”後，飼料可能解決的情況下，提倡養豬積肥已成為農民的要求。四月即開始到樂陵、鹽山等縣，採購小豬，賣給農民喂養；到九月份黨委正式號召養豬積肥時，又到江蘇省及文登、臨沂專區大力進行調劑，共購進1萬2千余頭。

在農業合作化高潮到來後，黨委提出打井、冬澆開展冬季生產運動的號召後，農民剛開始打井，供銷社即

到天津、濟南採購水龍布、釘子、繩子、鐵棍、鐵鋤等物資，支援了打井及冬季生產的需要。

在秋後旺季到來後，分析了農業合作化大發展，秋季丰收，農民購買力提高等特點，積極組織了生活資料的貨源，增加新的品種。

在棉花上市前，訓練了驗級員，對收購點的設置、倉房準備、加工廠的修配與農業社訂運輸、人力加工合同等方面作了準備，保證了收購工作的順利進展。

二、加強對幹部的教育和思想領導，依靠全體幹部搞好業務。採取的做法是：利用業務淡季輪流抽調基層社幹部，開辦短期訓練班，對全縣7百餘基層社幹部普遍輪訓一次，另外訓練會計40人，統計20人，棉花驗級員54人，小商販40人，這種辦法，可以較系統的檢查總結工作，學習文件，有計劃的提高幹部的政治與業務水平；另外，採取召開會議，按地區分片時先通知基層社幹部集合起來，由縣社派主要幹部上大課，組織幹部學習討論的辦法進行教育。這種辦法，主要是解決每個時期或某項任務幹部中存在的突出的思想障礙。

一年來，採取各種形式反復地在幹部中貫徹了為農業生產服務，支援農業合作化的教育，提高了幹部的積極性和責任心。在農業合作化高潮中，以實際事例批判了幹部不相信生產規劃能實現，不相信冬季會形成生產高潮等等右傾保守思想，鼓舞了幹部勇氣，有力的支援了打井、冬季生產運動。在上半年處理積壓物資時，在基層社查倉排隊，找出積壓原因，對每一種積壓商品都作了鑑定的基礎上，然後縣社召開基層社有關幹部大會實行展覽，內部調劑。在旺季到來後，採取按地區分片召集幹部上大課的辦法，分析了旺季更旺的特點，批判了“寧脫銷，不積壓”，“只進不銷、不進不銷”，“坐門等客”，“消極退讓零售比重”等等右傾保守思想，大力開展了銷貨，強調大力尋找貨源，多方面滿足羣眾需要。

由於幹部覺悟積極性的提高，大

大發揮了主動性和創造性。1955年與1954年對比，全縣供銷社每人平均零售額提高了26.1%；採取廠內收購、廠內結算，社內收購、社內結算的辦法，收購棉花的效率提高了61.2%。清河區業務員王大榮一個人到河南買了4百多頭豬，依靠當地食品公司的領導和協助，完成了加工、運輸任務；清城區業務員于守典與一個助手共二人，完成了260頭蒙馬的採購、運輸任務，同時購買了5萬斤牛肉，採取用牛肚子包裝的辦法，保證了質量新鮮，並減少了損耗。寨子區社楊世純白天幫助打井，晚上深入農業社打生產譜，完成訂購生產資料合同15份，金額21萬餘元，工作表現主動積極。

三、領導業務工作所採取的一些制度和做法：

第一，在業務經營方面：季度前作好準備，主要是調查研究羣眾需要，檢查計劃執行情況，擬定計劃，與有關部門對好頭，組織貨源，勞力調配等方面的準備工作；季度初充分進貨；季度中檢查一次計劃執行情況，適當調整庫存，開展銷售，處理積壓；季度末根據需要作適當補充。這樣做可以先行一步，一環扣一環，防止商品脫銷或積壓。

第二，基層供銷社的計劃，分配到實物負責單位，發動職工討論修訂，月終檢查計劃執行情況，按專業商店系統使銷貨與進貨統一負責，實行保銷、保進、保市場需要。這樣可以發揮專業商店的積極性，防止進貨的只管進貨，銷售的只管銷售，不了解羣眾需要，進銷脫節，造成脫銷和積壓的現象。

第三，基層社供應組長（專業商店建立後，由專業商店經理參加）每半月到縣社開一次碰頭會，研究市場情況和商品脫銷或積壓情況；自九月份開始每一個月開一次正式會議，並由有關國營商業公司經理參加，參觀倉庫，發商品目錄，簽訂有具體品名的供貨合同。在九月份召開的一次會議上，為了保證不脫銷，採取了如下措施：（一）站四個隊。第一是公司

有貨，基層社脫銷需要立即進貨的隊；第二是基層社庫存不大將要脫銷需要進貨的隊；第三是公司、合作社都無貨，當地公司最近又不能解決而市場又需要的隊，屬於此類者即由公司介紹，縣社組織到外地進貨；第四是國家不可能或尚不能滿足的商品，如低級煙、綿子（墨盒中用的絲綿）、餅干等，必須服從國家計劃。通過站四個隊之後作出了進貨計劃，這樣就可以避免進貨的盲目性。（二）劃清三趟綫。一、公司或縣社現有的貨而基層社需要者應立即進貨；二、公司在途商品已來貨單者，根據貨單做好進貨計劃；三、當前沒有貨，如絨衣、毛綫、水龍布等，由公司、財貿部介紹，由縣供銷社到天津進貨，以保證供應。（三）對好四個頭。一、那些由國營公司負責進貨；二、那些由基層社負責進貨；三、那些由縣社負責進貨；四、那些組織小商販自己負責進貨。

第四，調查羣眾需要的制度，建立缺貨登記簿。調查材料有四個來源：一是由銷貨員進行缺貨登記；二是由經常配合中心工作的幹部調查了解；三是在一定時期內召開產、供、銷代表展覽會、或利用區委召開農業社長會議的機會展覽交流，征求羣眾意見；四是掌握典型戶的調查。

第五，在生產資料的供應上，推行與農業社的訂購預約制度。做法是：深入農業社結合幫助打生產譜進行；有些區有計劃的召開手工業社、農業社、供銷社的產、供、銷代表會議，展覽樣品，簽訂合同。

第六，在銷貨方法上，除門市銷售，小型交流會，集日設攤，串鄉送貨，供應與收購結合等方法外，在業務旺季到來後，供銷社將幹部力量調配在主要業務上，對改造小商販在商品與地區上作了分工，對市場的供應負責，如農民晚上打井，小商販去賣煙賣茶。另外，在縣社領導下，召開了5次大型交流會，最大的一次交流會，6天時間，按單邊計算市場成交33萬餘元。

一年來，縣社領（下轉第8頁）



深入改造農村私商 做好供銷業務

全國農村私營商業的社會主義改造，截至目前為止，大部分地區均已基本上完成了各種形式的組織改造工作。今后的任務是：深入改造農村私商，做好供銷業務，把工作重心轉移到對人員的思想改造與企業的經濟改組方面來，為活躍農村經濟，滿足羣眾購銷需要而繼續努力。因此，各地供銷合作社應以做好供銷業務為中心，除尚未完成組織改造任務的地區，仍應繼續完成組織改造工作並結合進行必要的整頓與調整外，凡已基本上完成組織改造的地區，應即進行整頓與必要的調整，以鞏固與擴大成果，並為旺季購銷業務作好準備。

為了更好地組織商品流轉，適應廣大農民的日常購銷需要，在改造形式上，各地應根據農村私營商業的特點，分別採取多種形式。對於農村商業資本家和某些帶有加工性質行業的小商，以及一部分集鎮上資金較多、業務較大、經營固定、家店可分的小商，可以組織合營，實行定資定息的辦法。對於集鎮上大部分小商和一部分固定攤販，以及農村中經營固定，家店一般可分，本人又不兼營農業或可離家經商的小商販，可以組織合作商店或合作小組，掌握稍高於銀行定期存款利率的原則，實行股金分紅。對於零星分散的連家小舖，以及購銷兼營、流動串鄉的小商販，則應該採取代購代銷或經銷形式，並可以允許他們自營一些供銷合作社不經營的零星商品。為了簡化結算手續，供銷合作社給予代購代銷員的手續費或差價時，也可以採取差價包干、現款進貨、倒扣手續費等辦法。但手續費的確定，一定要根據商品經營難易、周轉快慢、價格高低等條件，分商品或分類規定，以求公平合理。應該指出：採取代購代銷或經銷形式，不僅可以保持小商販原有便利羣眾的經營特點，更好的發揮其經營積極性，和便於解決其家庭輔助勞動及其本人經商以外富余勞動力的問題，而且對於羣眾購銷習慣，也是非常適合，因此，多搞一些這類的改造形式是完全必要的。此外，對於那些過於零星分散或隨季節變化經營很不固定，供銷合作社沒有掌握貨源或很少掌握貨源的小商販，以及用糧很少的小吃攤，因為他們經營的業務，不易納入國家計劃，但卻又是補充國家有計劃的商品流轉的一個不可缺少的部分，因此，可以不必納入上述各種改造形式，只要進行登記管理，必要時可按片編成小組，加以領導教育。如果他們要求名義，也可以給予一個適當的稱號，例如“××供銷合作社服務小販”之類。

按照上述精神，各地供銷合作社，對已經組織起來的行業和商戶，應該進行一次深入的檢查。如果發現由於改造形式不當，因而妨礙商品流轉，影響私商經營積

極性的，必須結合商業網的合理部署，實事求是的加以必要的適當的調整。其中有些合營或合作商店（小組），在業務上還是可以讓其代購代銷或經銷，分散經營，自負盈虧。

在深入改造農村私商的过程中，對於私商原有的經營管理制度和服務方式，不要輕易改變。首先應該加以仔細研究，摸清底細，鑑別好壞，然後再有領導有計劃地逐步加以解決。對於其中一些適合羣眾習慣，深受羣眾歡迎的經營特點，例如熟悉羣眾需要，經營商品零星繁多，營業時間不固定，交易方式靈活簡便等，都必須加以保留和發揚。對於原來的進貨方法，銷貨制度，會計帳務，除銷暫欠，工資制度等，我們一時還不易辨別出其中那些是好的，那些是壞的，在一定時期內，還要加以保留或逐步改變，以利商品的正常流轉。至於他們因受資產階級思想的長期影響而產生的一些投機取巧、欺騙羣眾的資本主義思想、作風和違法行為，則應加以改變，並且教育和幫助他們，逐步樹立起新的商業道德和作風。

隨著農業合作化運動的發展，農民在購銷需要和購銷方式上都有了新的要求，因此，各地供銷社應在旺季到來前，對當地農村商業網，本着下伸的精神進行初步調整。對於原來分佈在農村的私營店、攤和流動小販，要合理的運用，不要減少合併；對於集鎮上私營店、攤，要根據集鎮大小，行業情況，確實需要合併的，也可以適當地合併一些。但是，過去有些地區合併店舖過多，這次就要結合商業網的調整，進行一次檢查，如果合併後利大害小，而且現存缺點又可以改進克服的，可以不必再變動；否則，就必須堅決加以改變。在那些商業過分集中，行業過剩的集鎮，只要是私商有條件遷移，而且遷移後有利於市場供應，就可以幫助他們遷移一些到農村去。

調整商業網，是一件關係到廣大人民生活各方面的複雜工作，必須積極而慎重地進行。根據當前的需要與可能，結合農業生產社的全面規劃，按照便利羣眾購銷、有利商品流轉、符合經濟核算的原則，以縣為單位作好規劃，報省社批准後執行。同時，在調整過程中，仍須注意保持與商品流轉需要相適應的商業人員數量，一般地不要再繼續減少。這一點，特別是那些原來商業人員不多或已減少過多的地區，應該引起注意。

完成上述任務，較之組織改造工作更為複雜，細緻而又艱巨，各級供銷合作社必須加強領導，深入檢查督促，及時總結經驗，為深入改造農村私商，做好供銷業務而努力。

加强对合作商店的领导

中華全國供銷合作總社組織檢查局

把部分農村小商小販組成合作商店，僅僅是對他們進行深入改造的開始。要使他們能夠不斷地提高經營水平和為羣眾購銷服務的質量，以及要把他們個人改造成為具有社會主義覺悟的商業工作人員，供銷合作社還必須在企業經營管理和店員思想教育兩個方面，對合作商店加強領導。

在企業經營管理方面，首先應該抓住計劃管理。在初辦時期，供銷社可以指派一定人員，幫助合作商店制訂簡單的季度的和分月的進銷貨計劃。在制訂計劃時，必須從國家計劃和商品流轉的需要出發，充分發揚民主，發動大家認真討論，培養他們制訂計劃和按計劃經營的習慣。反復地教育他們認識到按計劃經營對國家、對人民以及對他們自己的好處，批判那種只從賺錢打算，不願經營為羣眾需要、薄利多銷的小宗商品的思想。小商小販對於羣眾需要和銷售規律是比較熟悉的，這些優點，應該予以發揚。比如他們善于尋找一些供銷社不經營或者一時無法經營的小商品貨源，今後還要列入計劃，由供銷社或者仍然由他們自己去進貨，以便把這些商品經營得更好。計劃制訂以後，應該報供銷社審查和批復，不過更重要的是，經常檢查他們執行計劃的情況，找出問題、原因及解決的辦法，以保證計劃的正確執行。第二，加強財務管理與監督。從各地經驗來看，做好這項工作，必須選拔可靠的會計人員，並通過自學輔導或短期訓練的辦法，提高他們的政治覺悟和技術水平。此外，還必須建立一些必要可行的制度，如定期公佈帳目制度、驗收、保管、盤點制度，以及費用開支制度等。在制訂各種制度時，必須根據需要與可能和不同行業的具體情況，以及當前小商小販的覺悟水平，由簡到繁，逐步建立、健全，既要防止操之過急，想一下子將全部管理制度都建立起來；又要避免不根據小商小販的特點，硬搬供銷社一套管理制度的作法。第三，價格管理。除統銷商品和關係人民生活較大的主要商品應執行供銷社牌價以外，其他零星的小商品，可由其自行確定價格，報供銷社備案。目前有些供銷社不問周轉快慢、損耗大小，特別是不論商品的价值大小，一律採取大致相差無幾甚至相等的差率，來核定各種商品價格的做法，是不合理的，應該及時糾正。為了便於羣眾監督，合作商店出售的商品，必須明碼標價，價格變動時，應及時改動標價。

此外，組織勞動競賽，是集中店員智慧，發揮經營積極性從而更好地為羣眾購銷服務的一個有效方法，因

此，必須有領導、有計劃地開展。

在思想教育方面，對合作商店店員除了應該進行社會主義、愛國主義和為人民服務的幾項基本教育外，還要注意及時掌握店員的思想情況，對症下藥地去進行教育。從目前合作商店店員普遍存在的思想來看，是認為組織起來後，生活有了保證，因而產生了消極依賴情緒，原來對顧客是送往迎來，服務周到的，現在對顧客卻冷淡起來；原來起早睡晚，隨來隨賣，現在也要求固定營業時間，甚至晚開門早關門；原來經營許多為羣眾迫切需要的零星商品，現在卻只經營一些“省事”的大宗商品，原來零賣的，現在也不零賣了。諸如此類，對於擴大商品流轉，滿足羣眾購銷，都是十分不利的。因此，當前就應該突出的對他們進行改善經營管理，提高服務質量的教育，不僅要使他們了解到組織合作商店的根本目的，是為了逐步把他們改造成為社會主義性質的商業，從而更好地為商品流轉和羣眾購銷需要服務；同時，還必須使他們認識到改善經營管理、提高服務質量和他們自己的切身利益關係。

批評與自我批評是思想改造的重要武器，應該注意培養他們逐步地掌握起這一武器，比如在合作商店內建立經常的生活檢討會制度和定期的評比制度，必要時，還應當選擇活人活事，在店員大會上進行表揚和批評，從而不斷地推動他們的思想改造。當然，建立一定的學習制度，視需要舉辦短期訓練班以及定期邀請當地黨政各部門負責同志向他們做政策、時事報告，都是對他們進行思想教育的有效方法。

最後，應該指出，供銷社加強對合作商店的領導，並不是說由供銷社幹部去包辦代替一切。而應該是緊緊依靠店員羣眾，特別是依靠其中一些骨幹核心分子，搞好民主管理，善於集中羣眾智慧，貫徹黨的政策，促進他們企業和人員的自我改造。

代 郵

通訊員同志們：

（一）你們寄給“中央合作通訊”和“供銷合作社半月報”的信件和稿件，請直接寄到北京東直門外全國供銷合作總社編輯室收。

（二）來稿請將作者通訊地址（包括省名縣名）及真實姓名，寫在稿件後面，字要寫清楚。

本刊編輯室啓

松江縣楓涇區調整商業網的做法

牛 万 裕

江苏省松江縣楓涇區是一個商品糧產區，全區共12個鄉，8個大小集鎮。全區共有商業人員1,354人，基本上能適應居民購銷需要。

但隨着農業合作化運動的發展和統購統銷政策的實施，在商業網分佈上已暴露出很多不合理現象：(1)商業人員過分集中，在楓涇一個鎮上商業人員竟占全區的62.77%，其他七個中小集鎮只占37.23%，廣大鄉村只有六戶私商，而且楓涇鎮十二條街，有兩條街的零售機構就占全鎮48%，還有兩條街却一個小店也沒有。(2)行業之間不平衡，糖果、烟雜等業人員過剩，而棉布、煤炭等業人員又嫌過少。(3)供銷社的門市部和分銷站的建制以及批零分開的經營方式，已不能適應進一步搞好業務和改造私商的要求，同時楓涇鎮在該區的最西邊，而對私商的批發業務和飼料等生產資料業務都集中在該鎮經營。

由於上述不合理現象，就帶來了以下問題：(1)居民購銷很不便利，廣大農民買點油鹽針線都要到鎮購買，離鎮最遠的陳家河一帶農民要跑十多里路才能買到這些東西，黃橋、五庫等地農民要跑三、四十里到楓涇鎮購買飼料。(2)各行業私商收入極不平衡，部分私商生活發生困難，全區私營純商業1955年平均每人營業額2,800多元，而棉布業達7,000多元，水果、糖果、烟雜三業只2,000元左右。(3)私商進貨不便利，舟吊灣私商要跑廿多里才能進到貨。

今年二月間，松江縣供銷合作社在這裡進行了調整商業網的試點，除國營6個大米供應點、7個食品採購供應站、1個糧食市場未動外，供銷社將楓涇鎮原有9個零售部、1個批發部改組為7個專業商店，設13個門市部；5個分銷站，改組為8個綜合商店，除2個小集鎮的綜合商店只搞零售外，其他專業和綜合商店均批零兼營；兩個採購站和一個牲畜服務所未動。對私商商業網從三方面進行了調整：(1)從楓涇鎮遷移四人到小集鎮，遷移53人下鄉設點和流動收購供應。(2)從烟雜、水果、南貨等過剩行業中動員23人根據其經營特長轉入棉布、酒醬等業中去。(3)將楓涇鎮中市過多的私商遷移部分到南北兩頭，全區原有451個門面合併為405個，並通過門面調整合併，建立專業門市部，以逐步實行專業化。

通過這次調整，使該區的商業網分佈較前合理：(1)商業網下伸，便利了羣眾買賣；楓涇鎮公私商業人員比原來減少14%，七個中小集鎮公私商業人員比原來增加15%，鄉村公私商業人員比原來增加9倍，做到了鄉鄉有點。農民一般在兩里路內即可買到日用必需品，

大大節省了農民上街時間。(2)解決各行業私商收入不平衡現象：根據1956年營業額安排試算，各行業私商按照維持標準均有20%至30%的利潤。(3)保留原有特色，搞好業務經營：如楓涇鎮丁義興蹄筋店出產的“丁蹄”曾外銷南洋一帶，這次仍然獨家加工出售；又如在小菜場門口增設了一個門市部，羣眾買菜出來就可以順手買到油鹽調料及其他副食品，羣眾反映：“過去到市場買了菜，買不到油鹽，現在進市場買小菜，出市場買油鹽真是方便”。

該區調整商業網是採取下面三個步驟的：

第一步，調查摸底，制訂規劃。除了建立專業商店已另有規劃外，對私商商業網排五個隊，訂五個規劃：第一個是排原有商業網及人口分佈隊，確定增設代銷點的地點和供應範圍的規劃；第二個是排羣眾購買力隊，並根據維持標準，確定各級商業網和各行業的配備人員規劃；第三個是排私商經營情況隊，確定行業之間調整規劃；第四個是排私商從業人員隊，確定合作社吸收、遷移下鄉、轉入其他行業的對象的規劃；第五個是排街道門面隊，作好逐行按戶的商業網設置、門面安排的規劃。在規劃訂好以後，反復與私商及區鄉幹部共同研究，並且派專人到農業社去徵求意見、通過貨郎担下鄉收集羣眾反映，進一步修正規劃。

第二步，宣傳教育，弄通思想。由於商業網調整是一項牽涉面廣、關係到私商生活與切身利益問題，因此在調整中間，也產生了一些思想顧慮。例如遷移下鄉的，怕農村艱苦，怕進貨困難，各合作、合營商店則存在本位主義，都要將自己的門市部設在適中的地點。針對以上情況，通過各種會議對私商反復的進行了教育，除使其明確調整商業網的目的、要求外，對動員下鄉的，着重說明做好這一工作對支持農業生產、促進城鄉物資交流的作用，並結合宣傳“1956年—1967年全國農業發展綱要（草案）”，指出前途遠景，消除顧慮。如在一次召開的15個私商動員下鄉的會議上，全部報了名，小販吳瑞章說：“為農業生產服務去，誰不願幹？到將來我們就是集體農莊的商店啦。”

第三步，逐步貫徹，穩步調整。遷移下鄉的私商需搬家，是一件複雜的工作，由於一時難以找到適當的地點和房子，該區採取“先流動，後設點，再搬家”的辦法，現在遷移下鄉的私商均已在自己的供應範圍內進行流動供應，找到適當的地點和房子再設固定代銷點，等各項條件具備再搬家。對集鎮上的門面調整，供銷社根據事先訂好的規劃，通過會議反復向私商交待調

整商業網不能影響業務，因此私商均在下午營業清閒時作好準備，在晚上全部遷移合併好，第二天照常營業，秩序很好。

根據“便利羣眾買賣、符合經濟核算、有利改造私商”的原則，該區在調整商業網工作中，正確地解決設點根據、商品分工、經營方式等問題：

一、設點根據問題：（1）各點之間的距離一般為五、六里路，以便利羣眾在二、三里內能買到日用必需品，同時照顧到交通條件：如范長鄉的西元、步揚、上旺三地，互相距離三、四里，但因湖濱相隔交通不便，所以確定設三個點。（2）每點的供應範圍一般為二、三百戶，千把人口，以便有一定的營業額來維持私商。各點從業人員的配備，是根據維持標準安排其營業額的大小而確定的。

二、零售商品經營分工問題：該區經營商品分工的原則是：分別大、中、小集鎮和鄉村四級，根據業務範圍大小和羣眾購買習慣，確定日用必需品盡量使羣眾能就近買到，有挑選性、高貴商品集中在中心集鎮經營，以適應羣眾購買特點，貫徹經濟核算要求。

三、鄉村商業網經營方式：由於供應和收購商品的不同特點，以及羣眾買賣習慣的不同，該區對羣眾天天要買的日用必需品，採取“劃定範圍、固定設點、流動供應”的辦法，從鎮上遷移下鄉的39人，以農業社為中心，建立11個代銷點，一部分在點里賣貨，一部分串村供應；對分散零星的小土產廢品，因為羣眾喜歡在家門口出售，而設點又不合乎核算，所以組織14個換糖荒貨担為一個收購小組，流動下鄉，以糖換貨并收購小土產廢品。

經營管理較好的兩個百貨合作商店

周 堅

崑山縣陳墓鎮和周莊鎮的兩個百貨合作商店，是在去年7月和9月先後組織起來的。陳墓鎮的百貨合作商店共經營600多種商品，周莊鎮的百貨合作商店共經營1,200多種商品。他們在分散經營的時候，根本談不上經營管理和經濟核算，進銷沒有計劃，管理沒有制度，比如說吧，陳墓百貨合作商店的18戶分散經營時，只有兩家有兩本“上收下付”的舊式帳。

但是，這兩個合作商店自從組織起來後，不單建立了一套健全的帳冊、報表，同時還建立了許多切实可行的制度。他們從組織起來以後，真正做到了筆筆有帳、帳帳有據和帳實相符，拿每月盤點結果來看，除陳墓百貨合作商店在開頭一個月虧缺5元8角外，從未發生過缺貨短錢的事情。同時，在商品保管上，商品的損耗率都符合損耗標準；商品也沒發生過損壞或變質。另外，他們的費用開支也很節省，商品極少發生積壓，資金周轉也比當地一般私商較快。

這兩個合作商店，是怎樣做好經營管理工作的呢？

這兩個商店的全体從業人員，通過不斷的學習和新老對比，認清了組織起來的發展前途，從而樹立了以店

為家的思想，加強了工作責任心。他們在每天營業終了後，總要把各種商品加以整理，妥善保管；再如陳墓百貨合作商店售貨員銷售商品還採取了“先入先賣”的工作方法，始終使庫存商品能夠保持良好質量。

商店從業人員有明確的分工責任制。陳墓百貨合作商店在開業初期，曾產生“大家負責、又都不負責”的現象，費用開支不經批復手續，會計也付了錢。明確分工後，即逐步糾正了這種混亂現象。他們是這樣分工的：經理負責全店經營業務和企業行政領導，直接對店務委員會和全体人員大會負責；會計負責全店財務會計和統計工作；業務上又劃分採購和實物負責人，分別負責各項具體業務；包裝容器指定有專人保管和處理，商品則是分櫃管理。這樣，不單是建立了責任制度，同時也能夠減少差錯。

在進貨方面，他們總是在每月提前15天，經過業務會議討論，編造出要貨計劃送當地供銷合作社。陳墓百貨合作商店在討論進貨計劃前，還通過店務會議研究下月份的銷售指標，再按照銷售指標來研究和編造進貨計劃。另外他們在銷貨中，經常注意商品的有缺，發現某種商品存量不多

時，售貨員便隨手把這樣商品的名称、規格寫在黑板上，每天下午全面檢查一次商品庫存情況，該添補的及時添補，該調撥的立即調撥；對於需要添補的商品，則是根據資金能力和銷售情況來決定添補多少。

在商品驗收方面，他們每當商品一進門，各門市部負責人即按商品性質照進貨發票驗收，一樣一樣地來核對清楚，檢查數字與質量。由於驗收手續嚴密，就能夠及時發現問題，減少或消滅差錯。

在執行調撥制度方面，他們為克服在業務正忙時產生商品調撥差錯，即規定：（一）盡量爭取在每天下午將貨撥好；（二）要是下午業務忙的時候，來不及做調撥單的話，便臨時將調撥的商品寫在黑板上，補作調撥單。

如商品需要變價時，即由會計負責及時到業務部門去協助變價，主要是督促實物負責人把該要變價的商品點清存量，調換明碼卡片，編制商品變價單。這樣便及時貫徹了物價政策正確執行，又有效地減少了差錯。

為了保證資金合理運用，節省開支，杜絕貪污浪費，這兩個商店一面嚴格財務管理和會計制度，一面通過

學習教育和組織全體人員厲行節約反對浪費。在嚴格財務制度方面，已經達到了這樣的程度：

帳務處理和報表編制做到“一要三及時”，及時記載和結清帳務；及時發現差錯帳項，當天處理；及時編制報表，按照規定時間報送供銷社。并把每月經營情況，向商店全體人員公佈。同時，他們也能够作到使各種收付活動，都有可靠的根據，便利查考。

在現金和費用管理上，也做到了“一要三不。”這就是：要銷貨款按時存入銀行，備用金集中管理；對外不賒欠；對內不挪用；沒有批審手續的不支付。

在厲行節約工作上，這兩個合作商店是搞得比較好的，主要表現在包裝費用和雜費開支方面。如陳墓百貨合作商店把香煙上的包裝紙，細心撕下來代替用好紙包裝商品；包紮商品

用的水草，其中有些比較粗壯的還要撕開來分作兩次用；半年來，這個合作商店只花過9元9角的包裝費，他們過去分散經營時，每戶每月就要用這麼多。周庄百貨合作商店開展節約運動後，在兩個月中共節省費用25元。在雜費開支上也是十分節省的，陳墓百貨合作商店從開業到現在，連一只熱水瓶也捨不得購置。再說商品損耗，也都符合或低於供銷社規定的標準。

樹立以店為家思想，積極改善經營管理

——寶豐縣整頓鞏固合作商店的具體作法

劉 憲 志

河南寶豐縣各區供銷合作社，今年元月份以來，對已組織起來的合作商店和合作飯店進行了整頓鞏固工作。各區具體方法不一，但大體步驟相同，一般是分三個階段進行的。

第一、從總結工作入手，發動開展羣眾性的思想檢查。各區大都召開了經理聯席會、店務委員會及積極份子會議，以座談的方法，了解掌握經營、思想、好人人物典型等情況，并簡要的加以站隊總結，指出成績，表揚積極份子；提出問題，指出原因，分析其危害惡果；并詳細的交待整頓的目的、方法步驟和重大意義。使整頓鞏固工作變成領導骨幹的要求，經民主通過作出決議。

然後再召開全體店員大會，系統的總結建店以來的工作。肯定建店以來各方面已得的成績，對好的單位和積極店員，大量予以表揚和鼓勵，同時指出存在的各種嚴重問題，分析其發展下去的惡果，提出進行整頓的必要性以及方法、步驟等。在此基礎上，充分發揚民主，組織發動全體店員，以先店內整體、後門市單位，先領導骨幹，後店員個人的方法，開展羣眾性的總結檢查。檢查中，先進行查好處（組織起來的好處）比優越（和單幹比優越），以教育提高社員的思想覺悟，樹立以店為家的思想，再發動組織店員，對查出的問題，進行找原因，分析危害，開展批評和自我批評。由於發動的比較充分，政策貫

徹的比較深入，因此，一般的都做到積極主動，大膽的坦白的暴露問題，認識店內和個人存在問題的嚴重性，深刻進行了自我批評和相互批評，決心和資產階級思想劃開界限，徹底改造自己，走社會主義道理。

第二、評選模範，樹立旗幟。在民主總結工作，開展思想檢查，提高政治覺悟的基礎上，為了樹立旗幟，指出努力方向，進一步激發店員羣眾的勞動積極性，開展了評選模範。首先公佈模範條件，組織店員學習，端正評比態度，然後，對照條件，結合實際，進行民主評比、挑選模範，並根據模範的不同等次，分別給以精神表揚和物質獎勵。模範單位和人物的條件，一般包括如下五項內容：（一）工作學習一貫積極、主動負責，大公無私，作風正派；（二）經營作風好，能熱情招待顧客，不投機倒把，不摻雜摻假，不少稱短尺，并能正確執行國家政策、法令及商店章程制度；（三）不貪污，不浪費，愛護店內公共財產；（四）政治覺悟高，能大膽正確的開展批評和自我批評；（五）態度和藹，能團結店員，連系羣眾，在羣眾中有威信者。

民主評選模範的全部過程，實際是一次深刻的、羣眾性的自我教育，因此，通過評比，大大鼓舞了所有店員的勞動積極性。

第三、建立各種制度，改善經營管理。為了把店員羣眾的積極性引導

到開展業務上來，在評選模範結束後，立即發動店員羣眾制訂計劃，開展勞動競賽。首先按照各個合作商店存在的不同問題，抓住重點，結合一般，徹底的加以解決，各區在這一步中所解決的問題，較為普遍的是：建立健全各項制度，如財務管理方面的費用開支、工資支付、現金管理、貨物盤點、商品驗收保管等手續制度；民主管理方面的店務委員會、店員大會，以及勞動紀律方面的請假和學習、生活會議時間的規定等制度。部分合作商店，合理的解決了工資評定問題，實行技術分工，克服了人員使用不當而形成的忙閑不均，窩工浪費現象。此外，還改選和健全了領導機構，在業務經營上，實行了人員分工，建立明確的責任制，規定了成本核算制和商品損耗率，推行實物負責制等。在解決存在問題的基礎上，通過發獎大會，組織典型發言，公佈商店或個人今後工作計劃，發動挑戰應戰，掀起競賽高潮。

經過上述一系列的思想動員，提高了全體店、組員的政治覺悟和勞動積極性，樹立了以店為家的思想，開展了勞動競賽，所以，凡是經過整頓鞏固的合作商（飯）店，在各方面都呈現著一片新的氣象。

很多的合作商店和合作飯店都調整了勞動組織，重視了改善經營作風，積極地擴大開展業務，滿足羣眾（下轉第11頁）



切实貫徹干部教育會議的方針 大力加强干部教育工作

(一)

全國供銷合作社第一次幹部教育工作會議已經開過了。全體到會代表經過詳細的討論，認識到全國農業合作化運動的迅速發展和農業生產高潮的到來，供銷合作社今后的任務將會更加艱巨和繁重，為了適應新形勢的需要，加強供銷合作社的幹部教育，提高幹部的政治文化和業務水平，就成為當前迫切的重要任務。

為了大力加強供銷合作社的幹部教育工作，我們應該做些什麼呢？

最主要的一點，就是要充分認識培養與教育幹部的重要意義。事業的成敗決定於幹部，幹部的質量好，工作就好，幹部的質量不好，工作就做不好。因此，不重視教育，對幹部使用多而教育少的觀點是不對的。現在，社會主義建設和農業生產的高潮，要求我們的幹部必須具備一定的政治文化水平和專業知識，廣大幹部也迫切要求提高自己，我們應該關心他們，滿足他們的學習要求。農村私商社會主義改造的速度加快了，有一部分私商將要逐漸過渡為供銷社工作人員，對於他們必須加強社會主義教育和為人民服務的教育。因此，今後教育工作的任務是很繁重的。過去幾年來，供銷合作社的幹部教育工作雖然有很大的成績，但也還存在着不少缺點。我們的教育機構不健全，有的地方沒有配備必要的人員，有的地方雖然配備了人員，却時常派去做別的工作；教員教材缺乏是幾年來的老問題，但始終沒有完全解決；在取幹部教育沒有建立起正軌的教育制度，時斷時續，有時還陷於自流；學校教育缺乏統一的規劃，教學質量不高。這些缺點之所以未能克服，與我們過去對幹部教育工作重視不夠是有很大關係的。今後要大力加強幹部教育工作，就必須把它放到議事日程上來，作為中心工作之一，經常地加以指導、檢查和總結，並及時地給與具體的幫助。

另一個重要問題，就是要明確今後幹部教育工作的方針和任務。這次會議決定，今後整個幹部教育的工作方針是：“全面規劃、加強領導、整頓提高、逐步正軌。”通過全面規劃就可從全面需要着眼來佈置工作，可使大家明確工作的具體方向，懂得如何去進行工作和如何向前發展，就可以更加發揮大家的主動性和積極性。通過全面規劃還可以進一步摸清幹部和教育工作的情況，防止急躁冒進和保守自流。會議要求，無論學校

教育或在取幹部教育，都要在全面規劃中把積極發展和整頓提高的工作聯繫起來進行。即在整頓提高中必須注意積極發展，特別是在職業余教育目前必須着重積極發展；另一方面又要防止忽視整頓提高只追求數量而不顧質量的毛病。因為上述方針的中心環節是提高教育質量的問題。方針中所說的“逐步正軌”，對在取幹部業餘學校來說，是要求做到有一定的培養目標、學制課程、教學計劃、固定的學習時間和測驗、考試、畢業制度；對幹部學校來說，是要在現有基礎上，要求有明確的教學方針、統一的教學計劃、教學大綱，有健全的機構、一定的專任教員和固定的學制等，然後在此正軌的基礎上，再進一步發展成為正軌的合作貿易學校。

根據上述方針，今後七年內的主要任務是：對基層社主任以上的領導骨幹，在已經訓練的基礎上普遍輪訓一遍，並配合多種多樣的在職業余學習方法，進行業務基礎知識的教育和中共中央所規定的理論課程的教育，使這些領導骨幹在業務、理論知識方面打下一個初步的基礎，然後再轉入時間較長的、更為系統的業務和理論的學習。文化教育的任務是要求在兩年內至三年內掃除各級社職工中的文盲，並在七年內達到高小畢業程度；要求在七年內把現在已有初小程度的職工提高到初中畢業程度。

這次會議確定的教學方針是：“政治與業務相結合，理論與實際相聯繫，以提高思想水平和工作能力。”這個教學方針的中心意思就是理論聯繫實際，也就是說要達到學以致用。教育與學習的好壞標準，要看是否能夠應用，是否能夠解決現實生活中和供銷業務中的問題。要做到理論聯繫實際，並不是沒有困難的，需要我們作很大的努力。需要對全體教學人員和學員，經常地反復地進行教學方針的教育，提高大家的認識，把教學方針貫徹到教學工作和學習中去。我們應該在教學過程中勤勉地學習，找出理論聯繫實際的辦法，從工作當中得到教訓，增長才幹，以求教學方針的貫徹。

(二)

在取幹部的數量，比能抽調到幹校訓練班學習的人數大得多，所以通過業餘教育的形式來培養幹部，是供銷社幹部教育工作的一个重要方面。過去的缺點是不正軌，沒有明確的培養目標和學制，不能系統地進行，以致時斷時續，陷於自流。這次會議決定各省社普遍設立

業余專業學校，進行正軌的業余教育。全國供銷總社的業余專科學校已經開辦兩個多月，由於初辦，雖然有些問題需要改進，但已經可以看出比過去不正軌的在職學習優越，特別是會計核算課程受到幹部的歡迎，掀起了學習的熱情。現在遼寧和河北省社也已經在開始進行了，希望各省社都能積極籌備，陸續建立起來，並在實踐中不斷地改進提高。專區社與縣社可由省社根據情況試辦業余的初級貿易學校。

基層社由於居住分散，教學條件較差，目前主要是推廣巡迴教學。經過兩年來的實踐證明，這一方式對基層社在職幹部的教育起了良好的作用。很受基層社幹部的歡迎。現在已經有12個省的430個縣開展了巡迴教學，已經有546個專職的巡迴教員和1317個兼職的巡迴教員，組成了一支相當大的教育隊伍。巡迴教學今年應在各省普遍推廣。此外，在已經開展的地區，現已發現有些地方的巡迴教員專職不專業，被派去做別的工作，由於教學內容和教學資料解決得不及時，有些巡迴教員已經覺得工作不好做，不大安心，有些兼職巡迴教員也存在著把巡迴教學任務當作額外負擔的現象，因此，今年在普遍推廣的同時，必須注意鞏固提高工作，其關鍵是要很好地解決教學內容和資料。全國供銷總社將編一些有關全國性業務和政策的資料，但由於巡迴教學在目前主要是結合當地中心工作進行的，所以還需由各省社積極的編寫。

我們說在職幹部業余教育是一個主要的方面，這並不是說幹校訓練班工作就不重要了。學校教育是集中的，教學設備和力量都較強，學員離職學習，沒有業務牽連，可在一定時間內集中全力學習理論和業務知識，來提高和培養幹部，這同樣是幹部教育的一個重要方面。當前的主要缺點是：除少數幹校外，大部分還不正規，缺乏統一的訓練計劃和課程計劃，教學方針不明確，學制不固定，往往辦完一期，才臨時確定下一期的任務，教材講稿期期趕寫，不能提高，也沒有統一的教學大綱，一般說來教育質量是不高的。我們的任務是要貫徹這次會議所確定的訓練方針，使幹校訓練班逐步走上正軌。

這次會議確定了各級社的訓練對象和分工。全國供銷總社幹校主要是輪訓中級和初級領導骨幹，包括處長、經理、專區辦事處主任、縣社主任、省專科長和省幹校業務師資。省幹校主要輪訓基層社主任、縣社科股長；有些條件較好的省幹校可以訓練縣社主任及相當這一級的幹部，以及專縣訓練班的師資和巡迴教員。省社分校和專區訓練班主要是輪訓縣社和基層社的專業幹部，和私商過渡人員中的骨幹。縣社可舉辦臨時性的訓練班，訓練基層社一般幹部和私商過渡來的工作人員。各級幹校和訓練班的負責同志和教學人員，需要仔細地研究訓練對象的特點，了解他們的政治、業務和文化水平及思想情況，了解他們在工作中所碰到的困難和問

題，以便給予適於他們的水平和需要的教育，提高他們的思想水平和工作能力。

學員的條件對教學質量有很大關係，今後調訓和選送學員必須是歷史清楚、身體健康、能堅持學習者。一切選送單位應該嚴格按照規定的條件選送，幹校訓練班也應建立嚴格的入學考試和審查制度，保證學員的質量。

(三)

為了實現上述任務，必須集中力量解決教員教材問題。這兩個問題幾年來都沒有完全解決，是教育質量不高，不能走上正軌的最主要的原因，首先，各級社應該迅速制定培養和調配教員的計劃，且認真執行。各級社的理事會和幹部部門要在思想上重視這個問題，採取措施，下決心在今年年底以前配備好幹校訓練班、業余專業學校和巡迴教學的教員。去年遼寧省社由於領導上下了決心，由於幹部部門和各業務單位的支持，調配了29名教員，都有初中以上文化程度，有三到四年的合作社工作經驗，大部分是業務單位的骨幹，黨員和團員占70%，大大地充實了教學力量，這一經驗，各省都可以吸取。除調配幹部外，還應有計劃的選送有培養前途的人員到黨校或上級社幹校去學習，同時，對於在師資班畢業的學員，除不能當教員者外，不要隨便分配作其他工作。第二，幹校訓練班也應該自己培養教員，需要精簡行政機構，從中選拔人員擔任或培養作教學工作。需要大膽地提拔輔導員，需要在教學過程中用各種辦法來培養教學人員。全國供銷總社要擴大現有的師資班，省社幹校也應開辦師資班，並且充實現有的教研室來培養教員。各級社領導和幹校訓練班的負責同志都應注意關心教學人員的政治和物質待遇，給與參加有關會議閱讀有關文件的便利，經常供給參考資料，適當解決工薪福利問題，對優秀的教學人員應給以一定的精神上 and 物質上的獎勵。第三，在目前還必須充分利用兼職教員，各局、處、科、經理部的負責同志或其他有專門知識的同志，都有到幹校訓練班和業余專業學校去上課的責任，縣社主任和科股長應該積極參加巡迴教學工作，領導上要給以備課和授課的時間。還可以聘請專業公司、學校及其他部門的領導幹部來兼課。兼職教員大都具有豐富的實際知識，請他們來講課，對於學員和教員都是有好處的。至於有時不能按時上課，或備課不充分和教學方法上的一些缺點，是可以在組織工作中加以克服的。凡是請兼職教員上課，都應按教學質量和講課時間給與一定的報酬。

教學大綱和教材的編寫是一個艱巨的工作。但是，也應該認識，是可以編寫而且應該編寫出來的，因為，我們在這方面比起前幾年來已經有了些基礎，條件也比過去好得多了。全國供銷總社準備在今年解決幾門主要的業務課程的教學大綱。計劃先由幹部教育局和全總幹

校編寫一個初稿，然後發各省征求意见，並按課程召開主講教員會議加以修改確定。教材的編寫在目前還應由全國供銷總社和省社分工，全國供銷總社主要編寫縣社主任以上的教材，同時統一編寫計統和財會教材，因為這兩門課有許多制度和規定，需要統一編寫。省社負責編寫基層社主任和縣社科股長的教材。但是，教材的編寫如光靠幹校的教員是有困難的，省社的幹部教育部門

應提出計劃，經理事會批准後，指定各業務單位編寫。無論教學大綱和教材，他們的編寫和審查都應根據其質量給以報酬。

另外，為大力加強供銷合作社的幹部教育工作，省社的幹部教育工作和幹部管理工作分開，單獨成立幹部教育處是非常必要的，有了專管機構和專人負責，對於推動教育工作的前進，必將起很大的作用。

加強基層供銷合作社的政治工作

解 方

幾年來，農村基層供銷合作社在當地黨委的領導下，對政治思想工作，已引起了重視，並收到了相當的效果。不少地區召開了社員大會或社員代表大會，貫徹了民主辦社的原則；有些地區開展了社會主義勞動競賽，大大地發揚了廣大幹部的積極性和創造性，出現了一批優秀工作者和模範單位，並推廣了一些先進經驗；在思想領導與教育工作方面：目前已有十二個省的四百三十個縣，推行了巡迴教學、召開會議和分片傳授等教學方式；還有些地區在省社與當地黨委的統一領導下，有計劃、有步驟地開展了反貪污鬥爭，處理了一批貪污分子，修訂並健全了內部的財務、業務制度。特別是若干地區基層社，配備了政治副職，建立了由黨的區委會直接領導的黨、團支部，對加強基層社的政治思想工作與業務工作起了很大的作用。

但同時還必須指出，目前基層社的政治工作還很薄弱，還遠遠落後於農村客觀形勢迅速發展的需要，還存在着很多嚴重問題，未能得到解決。主要表現在：

（一）自從去年下半年農業合作化高潮以來，隨着農村私商改造工作的加速進行，基層供銷社在組織上、業務上和幹部思想上均發生了很大的變化，但我們對這種變化估計不足，沒有及時加強幹部的政治教育；

（二）貪污現象雖在某些地區有些扭轉，但從全國範圍來看，還是嚴重存在，不少基層社和業務單位，貪污人數仍占相當大的比例；（三）基層社幹部管理制度還不夠嚴密，過去吸收人員，無一定手續，審查不嚴，有些反革命分子及其他壞分子也混進了供銷社，不少基層社的“雇員”數超過了正式工作人員數。這些人員，大部分都參加了供銷社工作數年之久，並不少是共產黨員、青年團員，有的還當了基層社主任、會計，門市部經理。但一直強調他們不是正式工作人員，很多政治生活、福利待遇問題不予解決。這樣就大大影響了他們的積極性，並助長他們的僱用觀點；（四）基層社政治工作的領導表現軟弱無力，有些政治副職，質量太差；有些基層社還沒有建立起黨的支部，有的雖已建立了黨的支

部，但還未能發揮其應有的作用；（五）政治工作方法一般化，不能密切的結合業務。對廣大基層社工作人員特別是散佈在各個零售點的人員，缺乏經常的系統的思想教育，沒有獎懲制度。因而不少工作人員的政策思想水平低，缺乏羣眾觀點和整體思想，服務質量不高，有些工作人員因為基層供銷社的工資待遇較低，而不安心工作。

根據上述存在的問題，各地供銷合作社必須進一步加強基層社的政治工作。

一、加強基層社政治工作的組織領導：加強基層社的黨的工作，凡有三個以上黨員的基層社均可建立支部，由黨的區委會直接領導。如黨員多、住處分散，可建立總支，大的支部可根據需要配備專職的支部書記。基層社的黨的支部，應成為領導基層社黨的工作、政治工作、思想工作、羣眾工作、組織勞動競賽的核心。它對這些工作可以單獨作出決定，貫徹執行。當然，這些工作，必須與業務密切結合，目的是為了搞好業務。離開業務，離開當前的中心工作，孤立的進行政治工作就不能收到應有效果；政治副職，必須配備政治思想水平較高、並有一定業務知識的幹部充任，質量太差者應予調整，較小的基層社，如無適當人選，可暫不設專職的政治副職，而由主任或副主任兼管政治工作。

二、各地供銷社主要是基層社，應在省社、縣社的統一計劃下與當地黨委的領導下，於今年下半年開始，有計劃、有步驟地開展一次反貪污鬥爭。為了占時短、收效大，不過分影響業務，並保證鬥爭的健康進行，根據各地經驗，應該首先進行調查研究工作，摸清底，然後再有重點地分批進行輪訓。從思想教育入手，號召坦白、檢舉。在處理時，必須區別是非輕重，明確界限，分別對待。一般的應先行試點，逐步推廣。

三、健全基層社的幹部管理制度，基層社的工作人員，對已列入縣委、縣社和區委管理幹部職務名稱表的幹部，基層社理事會應協助他們管好；其餘人員，應由

基層社理事會自己管理。加強經常的熟悉了解幹部的工作，有關幹部的任免、調動、提拔、獎懲都要按照一定的制度手續辦理。吸收人員，必須經過詳細審查及理事會批准。

對現有“雇員”（指長期的），必須有計劃地普遍地進行一次處理。處理原則，一般的應是：政治歷史清楚，有一定工作能力者，一律轉為正式工作人員，一切待遇同時改變；對個別在工作上無長期需要，工作能力很差，不好安插使用者，或未能擔負工作，或擔負工作有極大困難者，應分別情況，進行妥善處理。必要時可酌予資助。處理時必須作好思想工作，不得採取強迫粗暴的辦法，並應經過一定組織審查批准，切實防止私人拉攏或挾嫌報復等行為。現有“雇員”處理後，供銷社即取消“雇員”制度。今後如因臨時性或季節性業務需要，需雇用臨時工作人員時，必須簽訂勞動合同，按合同辦事，到期解雇。如繼續需要，則續訂合同；如擬吸收為正式工作人員須另辦手續。

四、逐步建立基層社的正軌的在職幹部教育制度，

有計劃的提高基層社工作人員的政治、業務水平和文化水平。根據目前學校訓練能力，基層社人員單純依靠輪訓的辦法是不能解決問題的；在取日常學習的辦法，固屬可行，但效果不大。因而必須採取正軌的業餘教育制度。根據各地經驗：目前縣供銷社應大力領導推廣巡迴教學、長會短訓、專業座談、帶徒弟等辦法。

五、為了鼓勵基層社職工的社會主義積極性，應大力開展勞動競賽，獎勵先進，推動落後，加強思想教育，並且逐步根據不同業務、不同定額，實行不同工資制度，體現按勞付酬的原則。

基層社的政治工作，是我們供銷社整個工作中的薄弱的一環。為迅速扭轉這種落後狀態，迎頭趕上當前客觀形勢發展的需要，縣以上各級社必須克服保守思想，轉變領導作風，對基層社的政治工作作出全面規劃。組織檢查、幹部管理、幹部教育等部門，必須緊密配合，協同動作，經常派人下去檢查工作，總結經驗，加以推廣，切實改變目前對政治工作領導鬆弛的狀況。

怎樣培養提高教員和輔導員的工作水平

河南省供銷合作社幹部學校

河南省社幹部學校，創辦於1951年，開始教員數量較少，水平亦不很高。由於領導上重視了教員的培養工作，今天已經有30個教員和7個輔導員，都有一定的教學與輔導能力。具體辦法是這樣的：

（一）該校的教員和輔導員中，原來從事教學工作的較少，缺乏實際經驗及專業知識。根據這一情況，該校領導上首先根據各個教員和輔導員的專長，適當分配工作。並且在編寫教材、集體備課、試講、講課、輔導等一系列的工作中，進行具體幫助。例如通過教材審查修改、互相聽課、及時徵求學員意見、召開教學研究與方法交流會、檢查和觀摩教學效果等辦法，督促幫助教員和輔導員提高教學輔導能力。為了幫助教員和輔導員熟悉實際業務，還組織大家利用課餘時間，深入到典型基層供銷社，以問題為中心進行實習，並且協助基層社解決工作中的具體問題。例如去年政治教研組以供銷合作社的政治工作為題；計統教研組以統計數字的來源為題；合作教研組結合編寫教材，都會

下鄉進行了實習。事實證明，這種做法，不僅可以提高教員和輔導員的業務水平，充實教學內容，而且對基層社的工作也有所幫助。

（二）根據黨委規定的學習時間與內容，各個教研組都根據本組的教學內容，規定了本組的學習計劃，保證每週有四小時的統一業務學習時間，學習各個時期供銷合作社中心工作的方針政策。此外，各教研組教員還爭取參加省社召開的有關會議，每學期終了時，均邀請省社負責同志來校作專題報告。由於該校認真開展了教員的業餘政治和業務學習，因此曾被評為本市的業餘學習模範單位之一。

（三）通過黨、團、工會的組織活動，提高教員的思想覺悟。目前該校共有教員六十九人，其中黨員二十五人，團員二十一，全體都加入了工會。並且經常召開生活檢討會和工作經驗交流會，開展批評與自我批評，互相評議交流教學經驗。同時該校黨支部還採取吸收非黨員聽黨課、吸收團員列席參加入黨儀式，組織羣眾學“怎樣做一個共產黨員”等方

式，對全體教員進行共產主義教育。

（四）有計劃的選送教員，參加全國供銷合作總社幹部學校師資訓練班學習。到目前為止，已在全國總社幹部學校師資訓練班學習的教員共有十四人。此外，各教研組為了充實教材內容，不但注意對有關文件、資料的搜集整理工作，並且還和其他省社幹部學校取得了聯繫，互相交換教材，交流經驗。

（五）為了積極的培養輔導員，使他們能夠較快的達到教員的水平，該校一開始就注意了從學員中選拔輔導員，留校工作，由教員分工包干進行培養。其具體做法是：①使他們參加全部教學過程，熟悉教學工作，並且在教員的具體幫助下，大胆放手的讓輔導員做一些較容易的教材編寫和課堂講授工作；②教員和輔導員平時生活、學習、工作均打成一片，經常交換意見；③指定學習文件、參考書籍，進行較系統的學習，打下基本理論基礎。通過上述辦法，目前已有3個輔導員正式提昇為教員，其他輔導員也大部分能擔任一些講課工作。

板桥供销社政治工作 与经济工作相结合

江苏江寧縣板桥区供销社，几年来由于注意了政治工作与经济工作的结合，因而出色地完成了每个时期的供销计划，各方面工作上都获得了一定成绩。该社政治工作与经济工作相结合的经验是：

一、紧紧依靠党的核心领导，发挥组织作用：（一）该社党支部在每项中心任务中，都首先召开支委会研究，统一认识，确定做法，然后召开支部大会进行党的动员，党小组活动经常以研究当前工作为中心内容，使中心业务成为每个党员的实际行动。离社较远的三个供销社由三个支委分工负责，发现问题及时研究解决。这样，就发挥了党的核心作用和保证作用；（二）在党的统一领导下，发挥青年团和工会的组织作用，党支部根据每个时期的中心任务，分别提出要求，以达到围绕中心任务，统一行动；（三）不断提高党员质量，培养和发发展党员，加强组织建设。支部经常注意了解党员的思想情况，不断开展批评与自我批评，提高思想觉悟；同时经常注意建党、建团工作，首先进行干部排队，物色对象，制订计划，然后由支委、组长分工包干，通过中心业务活动，有意识的进行培养，每月上一次党课，吸收积极分子参加，并根据每个时期的中心业务提出要求，号召非党员做好工作，争取入党。几年来，共发展了11名党员和21名团员。

二、通过具体业务，加强干部政治教育与政策教育。如在全面节约运动开展时，发现有的干部抱着无所谓的态度，针对这一情况，立即对干部进行了第一个五年计划的宣传教育，激发干部建设社会主义的热情，从而推动了运动的开展，使商品流转费用由1954年的4.86%降低到3.95%。在各项工作中，经常注意表扬好人好事，以先进带动落后，如汪盛富同志

为了扩大猪源，积极帮助群众进行母猪交配，社领导上在干部大会上表扬了这一事迹，号召大家学习这种精神，启发了大家工作积极性，使不积极的积极起来，积极的更积极了。

同时，坚持了在职干部的学习，提高干部的理论文化水平。该社在职干部的学习，一直是正常坚持的，按照作什么学什么，政治与业务相结合的原则，确定业务人员每天晚上学习二小时，行政人员除每日学习一小时外，每晚参加业务组学习。并规定每星期一、二、四学习政治，星期三、五学习业务。

三、开展劳动竞赛，发挥职工的积极性和创造性，保证全面的、均衡的完成各项业务计划。该社开展劳动竞赛的基本方法是：（一）行政交待指标，民主讨论制订计划。首先由行政上提出各站、组的计划指标，由各站分头召开职工会议，讨论修正补充。在分配指标时找出工作上存在的主要问题，分析完成计划的条件，研究办法，最后再订出站的计划和个人的保证计划；（二）发动职工，正确的贯彻计划。小组与个人的保证计划订出以后，进一步掀起组与组、人与人之间的挑战战，并根据每个时期的中心任务来确定竞赛内容；（三）为保证竞赛指标的实现，还采取了一些

必要措施，如领导分工不断加强检查督促；发动群众开展合理化建议；建立定期的碰头制度，检查各项商品进销存及市场变化情况，研究提出进货计划，解决存在问题等；（三）每月终了总结检查一次计划执行情况，每半年进行一次全社总结评比，肯定成绩，总结经验，检查缺点；并采取领导与群众相结合的方法，民主评选优胜单位与优胜工作者，分别给予物质奖励。

四、有组织有领导地学习和运用先进经验，改善经营管理，提高服务质量。该社自开展劳动竞赛以来，学习推广了“漏斗售米”“晚间服务”等不少先进经验，如推行“漏斗售米”的工作方法后，提高了工作效率5倍以上。该社在推广每一先进经验时，都曾碰到了各式各样的抵触情绪和保守思想，社领导上针对不同的思想，以不厭其烦的态度，及时采取大会、小会进行说服教育，或组织职工到外地参观，因而保证了先进经验的顺利推行。

五、发动群众，依靠群众，民主搞好供销业务。该社社员代表大会每年召开两次，理事、监事会也能经常召开。区社各个时期的中心业务和财务预决算等重大事项，都经过社员代表大会民主讨论作成决议，事后按期向他们报告执行情况，从而教育启发了社员的当家做主思想，密切了供销社与群众的关系。

（根据江苏省供销社工作者积极分子代表会议专刊修改）

安恕村供销社党支部 是怎样加强领导工作的

西安縣縣委財貿工作部

吉林西安縣梨樹區安恕村供销社，1953年正式成立了党的支部，并且配备了政治副主任，从而大大加强了干部的政治教育工作，保证各项任务的顺利完成。

该社党支部建立后，首先抓住了

对党员进行思想教育和领导，通过党课和支部生活，经常不断的向党员进行党员八项标准、党在农村的阶级政策、党员的权利和义务以及供销社在过渡时期的基本任务等教育，从而提高了党员的思想觉悟。当一项中心工

作到來時，都先在支委會議上進行研究，擬定計劃和措施，接着召開支部大會進行討論修正，後再召開職工大會進行貫徹執行。例如1955年第四季度，供應計劃原為64,700元，後來上級社追加為75,000元，當時很多同志對完成計劃的信心不高。黨員左寶鳳說：“光說新情況，新情況到底在那裏？”有的說：“我看這回完成計劃夠嘍！”針對這些思想，支部一面組織幹部深入岳家村進行實地調查，請農民上課講新情況；一面通過曲家村紅光農業社去年增產糧食一倍的事實，教育幹部，發動黨員帶頭接受任務，因此羣眾的信心也樹立起來了。

該社黨支部對青年團和職工會的工作是十分重視的，經常研究討論，幫助它們制定工作計劃和總結工作。為了加強對它們的具體領導，特指定了一位支委專門負責。在一項工作經黨支部討論決定後，立即分別交給青年團和工會組織討論，徵求意見，發

揮它們的組織作用。例如去年下半年，在黨支部的領導和行政上大力支持下，工會開展了以改善經營管理為內容的勞動競賽。通過勞動競賽，大大發揮了羣眾的積極性和創造性，僅第四季度，羣眾就提出合理化建議13件，採納了7件，給國家節省了210元。百貨小組原來保守思想嚴重，不敢大膽進貨，在競賽中就增加了商品三百多種，營業額從平均每日80多元，上升到190多元。

該社黨支部除了全面領導工作外，並且重點地培養了張華、左寶鳳等骨幹分子，通過他們樹立旗幟，推動全面工作。在培養的方法上，除了指定一位支委具體負責對他們進行教育和幫助外；並在一項新的工作未全面貫徹執行前，先以他們為典型，作出榜樣，取得經驗後再全面推廣。由於黨支部對他們進行培養和領導，因此，一連三年，他們都被選為全縣供銷社系統內的工作模範。

在黨的組織建設工作方面，該社黨支部結合各項工作的進行，經常不斷的物色、培養、考察非黨積極分子。自1954年以來，一共培養了5名積極分子，發展了2名新黨員。由於該社黨支部對黨的組織建設工作的重視，使得廣大的非黨羣眾均緊緊的團結在黨的周圍，不少同志都在積極工作，創造條件，爭取做一個光榮的共產黨員。

該社黨支部的組織生活是比較健全的，每半月定期召開支部大會一次，每週召開小組會一次，並根據工作的需要，不時召開臨時的黨的會議。由於組織生活比較健全，能夠正常的開展批評與自我批評，因而使得黨內某些不正確的思想，可以及時得到糾正。例如黨員杜喜山因為文化水平低，工作能力差，產生了悲觀消極情緒，支部便針對他的思想進行批評教育，幫助他提高了文化，掌握了業務知識。

寶力鎮供銷社 重視培養幹部工作

宋紹元 羅宗香

遼寧省昌圖縣寶力鎮供銷合作社，幾年來共培養提拔了17名領導幹部，其中輸送其他部門的有：區委副書記一名，縣社科長一名，縣府科員一名，食品公司股長一名，基層社主任5名，營業組長2名。本部門的有副主任一名，營業組長4名。一般幹部由記帳員培養為會計一名，工人提拔幹部一名。由於該社根據黨的幹部政策，正確的挑選和培養了一批幹部，這就從組織上保證了黨的政策在供銷合作社的貫徹和實現。他們的經驗是：

一、加強對幹部的政治思想領導，不斷地提高幹部的社會主義覺悟。過去該社領導對如何培養提高幹部認識不足，抓的不緊，所以在幹部中較普遍地存在着輕視合作社商業的思想，且在部分幹部中存在技術觀點和

雇用觀念，由於存在上述混亂思想，因而在工作中不積極，缺乏主人翁的責任感。該社黨支部分析產生上述問題的根本原因是：過去缺乏對幹部進行經常地系統地政治思想教育的結果。吸取以往教訓，他們建立了經常學習制度。幾年來，該社在當地中共區委具體領導和幫助下，組織幹部學習了黨在過渡時期總路綫、黨的7屆4中全會決議以及供銷合作社在過渡時期基本任務等文件，學習中，並主動聘請區委做動員報告，該社黨支部書記（政治主任）也經常用商業系統中先進工作者先進事蹟等去教育幹部。在正面教育的基礎上，發動全體職工自覺地對錯誤思想展開檢查和批判。從而大大地提高了職工的社會主義覺悟和工作熱情，先進事蹟和模範人物隨之不斷出現，至目前為止被評為縣的

先進工作者4人、社的先進工作者9人。

同時，為使先進者帶動落後者，該社領導上也經常對幹部進行了團結互助的教育，批判那種對落後者歧視或諷刺的現象，領導也經常關心和幫助落後者解決存在的困難和問題，使幹部体会到革命組織的溫暖和周圍同志的可親。如李有堂因犯錯誤受降職處分，思想情緒不高，工作表現不夠積極，支部除責成一名黨員對其經常幫助外，支部書記並對其進行了4次教育，經過教育後李有堂感動地說：“我今後一定要好好工作，回答黨對我的關懷”。在今年夏季大雨連綿的時候，李有堂同志不顧一切的冒着大雨“抹房子”，使庫存商品免遭損失。

二、加強在職幹部學習的領導，經常堅持學習制度。將在職幹部學習列為理事會重要日程之一。該社正規學習制度是從1953年開始的，以政治主任為首的組成了學習委員會，負責領導幹部學習。學習內容是根據黨和供銷社在各個時期的中心任務結合幹部實際需要確定的。幾年來，學習了經濟建設常識讀本、黨在過渡時期總

路錢，以及上級社指示、合作通報、中央合作通訊和先進人物與先進經驗等材料。通過學習提高了廣大幹部的社會主義思想覺悟和政策業務水平，提高了工作效率，改進了工作方法，有力地推動了各個時期任務的完成。幾年來該社幹部由於充分發揮了積極性和創造性，創造了不少先進經驗，如“選蛋箱”，一次即能驗收100個雞蛋，不僅提高了工作效率，而且大大地降低了變質損耗率（由過去4.5%降低到1.43%）。在去年一年中，幹部提出合理化建議28件，其中生效的19件，這些不同方面的合理化建議，有力地推動了各個時期工作的進行，對改善經營管理、提高工作效率、降低費用均起了很大作用。特別是由於幹部思想覺悟的提高，積極靠近組織，紛紛提出入黨和入團的要求，從1953年到現在共發展了17名黨員、15名團員。除調動工作者除外，該社現有黨員13名、團員11名，占全社幹部的51.7%。

三、嚴密組織生活，正確的開展批評與自我批評，及時揭露幹部的缺點和指出改正錯誤的辦法，向一切不

良傾向作鬥爭。該社除黨支部、團支部、工會定期召開生活會外，在行政上也建立了工作、學習、生活、獎懲等制度。社領導上還經常召開幹部大會，會議內容除討論和檢查黨的政策執行情況和工作生活中的問題外，並展開批評與自我批評，向正確執行政策及時完成任務的同志進行表揚獎勵；對有缺點的同志嚴肅進行批評和提出改進意見。對貪污、損失浪費等不良傾向經常展開鬥爭，自去年春季整黨整社到現在，杜絕了貪污和損失浪費等現象。純潔了合作社組織，加強了幹部組織性和紀律性的鍛煉。

四、對幹部分工包干、負責培養。對副主任和營業組長由主任負責培養，對一般幹部，根據不同情況，由各部門領導幹部和黨、團員負責培養，並經常向領導上反映培養提高幹部情況。其主要做法是：（一）作好對幹部全部歷史的審查工作；（二）經常注意考察幹部執行和完成工作情況，有問題及時幫助解決，交待具體辦法。將他們日常工作中的表現和優缺點，記錄在寫實簿上，在一個月或一個季度內，提到黨支委會或理事會

進行討論，提出進一步培養的意見；

（三）在各個時期的政治運動和中心工作中注意培養與發現積極分子，進一步幫助提高他們，使培養提高工作步步深入鞏固下去。

五、採取“師傅帶徒弟”和“包教包學”的辦法來培養提高幹部。該社通過這種辦法培養出一名記帳員作會計工作，另一名記帳員不久即能勝任會計工作。一名工人經過培養已提拔為幹部，另一名工人正在培養中。主任王國棟同志原來沒有文化，經過自己苦學和會計的幫助，不到二年時間提高到初小文化程度。他們的經驗證明：學者（徒弟）必須有強烈的事業心和求知的慾望，虛心的向別人領教，正如該社主任王國棟同志說：“向別人請教，自己必須主動，不然是學不到什麼東西的”；教者（師傅）也必須具備階級友愛和對革命事業高度的責任感，把這項工作看成是黨和人民交給的一項光榮任務，耐心的把自己所知道的东西毫不保守的教給其他同志，只有這樣以“學而不厭”“誨人不倦”的精神，才能達到預期效果和目的。

（上接第5頁）

如果想存到農業社，保證按信用社利率付息，按時歸還；3.潛力主要是指廢品、小土產、木材和棉花等，能夠穿的舊衣服和綢緞衣服不用賣出來，沒有潛力，不要硬挖。支部還號召黨員帶頭把小土產、廢品賣出來，解決自己的生活困難，支援社內生產。這樣，社員的思想顧慮很快的打消了，新上中農李拴家裏有土布、銀鐲子，原先不願賣，听了以上辦法後說：“照這樣辦，我全賣了”。據5個生產隊的統計，社員自報賣出廢鐵4,600斤，破鞋幫5,000多斤，土布350尺、銀元82元、標櫟47根。

為幫助許家溝農業社開展挖潛力的運動，許家溝供銷社主任許林成帶領4個幹部深入生產隊發動社員出售廢品、土產；信用社和農產品採購站也組織幹部參加了發動工作。3月3日供銷社又主動與農產品採購站、銀

行等單位聯合舉辦了一個土產、廢品收購交流大會。會前，先將收購價格表分發各個生產隊，並由供銷社幹部與農業生產社幹部組成5人評議小組，負責評議質量、等級，解決爭執問題。供銷社還專門設立了1個銷貨大櫥，陳列着大批生產資料和生活日用品，便利社員購買。兩天內，共收購籽棉、廢鐵、銀子、金子、棉籽、破鞋幫、破棉套、碎銅、錫、大麻籽以及藥材、皮毛等總值3,400元。黃口村社員聽說收購廢品後，在3月3日1天就拉來了6大車廢品。不少社員原先怕幹部說了不算，在收購交流會見別的社員賣了東西當場拿到了現款，徹底打破思想顧慮，積極的把廢品和小土產賣了出來。許年只老婆見幹部說到那，辦到那，也跑回娘家下坡村把1個土布被面拿回來賣了。

賣出廢品、土產後，農業生產社和社員解決了生活和生產上的大困

難。第二生產隊許來芝，今年春節後領了30斤糧票，沒有錢不能買，他3月3日大清早拿破犁和3斤棉花，賣了4元錢，回來就到水冶鎮買回來25斤糧食。林百福以前每天都找生產隊長要求貸款，出售廢品、土產後，不但不要貸款，反而存到信用社2元。由於社員生活困難的初步解決，和部分富裕社員存款的支持，農業生產社的資金可以集中用於生產了，3月4日就拿出12,359元現款，向供銷社買回“2比”棉種14萬斤、肥田粉8,817斤、硫酸鈣8,100斤、豬娃32個、麻繩37條。與此同時，供銷社農產品採購站、信用社的業務也大大活躍起來。供銷社兩天時間即收購各種土產、廢品總值1,065元，等於2月份半個多月的收購總值，並銷售生產、生活資料15,649元，比2月份的銷貨總額還擴大了56.4%。

怎样進行統計分析研究工作

林 月

在供銷合作社系統提出開展統計分析研究工作已經是1953年的事了。幾年來我們在這方面作了不少工作，取得了一定成績與經驗，但直到現在仍然有一部分同志認為分析研究工作是高深莫測的工作，是不着邊際的幻想，他們或者認為自己水平低就不去進行，或者漫無目的地為分析而分析，或者不通過實際工作來進行，而依靠空想。因此就統計分析研究工作的任務與方法進行一般地研究仍然是必要的。

什麼是供銷社統計分析研究工作的任務呢？對於我們說來，統計分析研究工作就是以統計數字為基礎，以檢查計劃執行情況為中心，找出一切影響商業活動的主客觀因素，分析其相互連系和影響，發展趨勢和規律，提出改進意見，以不斷地提高商業工作的質量。

統計分析研究工作的任務是與統計工作的任務分不開的，一般地說，應當圍繞以下幾方面來進行：第一，檢查與監督計劃執行情況；第二，提供編制計劃和決定政策的材料；第三，反映與研究影響供銷社業務的各種因素。

為什麼統計分析研究工作必須以統計數字為基礎呢？這首先是因為我們的統計數字是用統一的科學的核算方法取得的，是最能反映客觀事物的普遍現象和本質方面的材料。偉大的革命導師列寧在論述統計工作的重要性時說，“社會經濟統計，是認識社會的有力武器之一”。“在社會現象方面最普遍而最不可靠的方法，要算是斷取個別事實和玩弄事例，一般地蒐集事例，倒是輕而易舉的事，但是毫無意義，即是有也是壞的意義，因為一切問題都在於個別事件的具体歷史環境中”。這就指示我們從統計數字出發來分析問題不僅是最可靠的，而且也可以找到問題的本質方面。其次還因為分析研究工作絕不是某一個部門的任務，企圖由一個部門包辦分析研究工作是做不到的，也是做不好的，拿檢查計劃來說，計劃機關、業務機關，羣眾團體，監察委員會，各級黨委等等都在進行，計劃統計部門以統計數字為基礎進行分析研究，就可以正確體現各有關部門的合理分工。

分析研究工作的為什麼必須以檢查計劃為中心呢？這是因為我國已進入有計劃的經濟建設階段，決定商業活動的本質和主要方面的已經不是盲目的，偶然的，自發性質的因素，而是社會主義基本經濟規律及國民經濟有計劃按比例發展的規律，國民經濟計劃正是在最大程度上對這些規律的反映，將檢查計劃作為分析研究工作的中心，就可以使我們抓住貿易活動的關鍵，同時也可以作

為保證計劃完成的有力武器。因此加強對計劃執行情況的檢查就成為提高分析研究工作質量的主要環節。有些同志沒有抓住這個中心環節來進行分析研究工作，為分析而分析，這樣不僅分散力量，尤其不能發揮統計分析工作實際戰鬥作用。

根據上述這些任務，統計分析研究工作常常採用兩種形式來進行，一種是對計劃執行情況經常的定期的檢查；一種是對某一些問題的專門分析。前者是基本的、主要的，而後者也是不可少的，兩者很好的結合起來，就可以使問題研究得更深入，更細緻。

計劃執行情況的檢查必須經常地有系統地而又及時地來進行，也就是說按一定的日期來進行（按旬、按月、按季等），現在有些單位所提供的計劃執行情況檢查報告，或者不經常，時斷時續，或者不及時，成為“歷史資料”，這樣就失去了對計劃的監督作用，因而也得不到領導上及業務部門的支持和重視。這是必須改變的。

檢查計劃執行情況，一般可按照下列步驟和方法來進行：

第一步：編制與彙總報表，並仔細審查其正確性。幾年來，我們的統計報表制度及統計核算方法已有了很大的改進，它包括有反映方針、政策及業務需要的主要指標，是分析研究工作的基礎，所以必須及時地加以彙總和審核，這是保證分析研究工作得以及時進行的先決條件。

第二步：根據基本數字，結合工作要求，運用統計分析方法編制簡單扼要的分析表，通過這些分析表，將各項指標進行反復的對照與比較。這是對數字的加工，也是提供問題線索的主要階段，因為報表所反映的數字是綜合的，通過這些分析表，就可以將其中的問題向我們揭露出來。有些同志，他們不注意分析利用報表上的數字，不善於從數字中發現問題，只是到處“跑情況”，結果反而使自己落在客觀事物發展的後面，成為其他部門的尾巴。

第三步：根據數字所揭露出來的問題，進一步到實際的業務活動中尋找原因，同時也可以補充尚未發現的問題。經常所採用的辦法有：深入現場了解；向負責業務的同志及有關部門調查了解；召開一定的會議了解等。經過這一階段的工作，就可以使數字反映出來的問題成為生動具體的東西，使分析研究工作又深入了一步。

當然，上述這三個步驟不能截然分開，特別是發現

問題掌握情况应当經常的及時的來進行。

最后，通过上述的分析研究，寫出簡單扼要的文字报告，文字报告是以上各項工作的总结，也是对各項材料的綜合与歸納，文字报告不能是数字和事实的堆集，必須对事实作出深刻的分析，因此文字报告的质量往往就是衡量分析能力高低的主要标志。

根据在实际工作中的体会，为了不断地提高计划检查报告的质量，避免一般化，还应当注意以下問題：

首先，应当根据具体情况，規定对月度、季度、年度计划检查的不同要求。一般說來月度计划的检查内容主要是反映購銷業務的進度，提出其中突出問題，作为有关部門及时掌握情况及指導業務的参考，应以及时为主，而不一定强求分析的全面。季度检查时則应对本季计划执行作出較为全面的分析，找出問題的原因，提出改進意見，检查的指标亦应比月度更为多一些。检查年度计划时則应当对全年计划执行情况，作出系統的全面的分析，說明全年政策方針的貫徹情况，总结出帶規律性的問題。检查指标，应当包括供銷社的全部计划指标。其次，检查计划执行情况时必须从党和政府所規定的方針政策出發，並密切結合各个时期的中心工作，比如在检查1955年计划时我們不能离开对私商的安排与改造情况，孤立地看供銷合作社零售業務的增加或减少。脱离方針政策和中心工作，就会使我們失去方向，或“抓住芝麻丢掉西瓜。”最后，我們应当以商品流轉计划作为检查计划的中心，因为商品流轉是商業活动的基本指标，它反映着商業活动中的一切基本問題，如商品貨源、居民購買力、各地区的經濟特点等等。但是又必須以商品流轉计划为中心，結合其他各种计划如商業網、人員、工資、工作量、財務等加以对照的研究，進一步分析我們的工作質量。

專題分析是为了更深入地觀察和分析某一項問題所

採用的方法。作好專題分析的关键主要是如何選擇專題，如何占有材料以及如何進行对資料的加工和綜合。

專題的選擇，往往由下列一些要求所決定，如一定时期內中心工作的需要或指導業務的需要；对计划执行中某些关键性問題的進一步探討和研究；确定政策或編制计划时所需的某些專門材料等等。在目前來講，供銷社应当以農村市場变化及農民需要变化作为專題研究的主要的經常的内容，其次則可以根据工作需要和主觀力量，選擇供銷業務中的一些問題，如商業網的分佈和調整、工資水平及工作量增長、商品儲備定額、地方貨源的利用、小土產收購等等作为專題研究的内容。

專題分析的材料來源除利用基本統計报表及向有关部門搜集外，有时还需作一些典型調查，同时对資料的整理与加工亦需具有較高的分析水平，不僅要反映出已經普遍存在的現象，尤其应当發現尚在萌芽中的新鮮事物，指明問題發展的趋势，找出改進工作的潛在力量。目前我們担任分析研究工作的力量不够充足，因此，应当尽可能的根据各个不同时期的不同要求，作出半年或一季度的專題分析的計劃，根据計劃，制訂分析大綱，組織力量，有计划，有目的地進行。以便取得經驗，逐步提高。

要能真正作好分析研究工作，还必需掌握馬列主义的思想武器，运用辯証唯物論及政治經濟学的观点和方法。認為只有在精通馬列主义以后才能進行分析研究工作的想法固然是不妥当的，但在工作中不断地提高自己的理論水平，却是每个統計分析工作者必須注意的問題。同时，我們的分析研究工作是理論与实际的結合，为此，我們又必需深入業務过程，丰富業務知識。因此努力学习馬列主义，領會党和政府在每个时期的方針政策，認真鑽研業務，是不断提高分析研究工作的主要关键，是每个同志的努力方向。

編 後 記

这一期發表了“集中力量把一切應該收購的东西都收購利用起來”的工作述評，以及几篇收購、加工小土產、廢品的報導。这些文章分別闡明了收購小土產、廢品的重要性，介紹了收購工作的經驗，希各地供銷合作社幹部通过以上几篇文章的研究，把小土產和廢品經營工作進一步重視起來。

全國供銷合作社第一次幹部教育會議上，确定了今后幹部教育工作的方針、任务。本期根据

这一精神，發表了專論和“加强基層供銷合作社的政治工作”的工作意見，值得大家重視。

在社会主义建設中，國家需从多方面來積累建設資金。过去我們供銷合作社系統在这方面已有了一定的貢獻，今后还要更多的担負起積累社会主义建設資

金的任务。而我們有些供銷社不但忽視了這項政治任务，相反的使供銷社財產遭到極大的損失。为了引起全体供銷社幹部的警惕，本期發表了“一个賠光了的批發站”，並發表了“吸取教訓，加强領導進一步把批發業務搞好”的評論。

目前，全國農村私商改造工作，已進入了一个新的階段，本期根据这一新的情况發表了專論和調整商業網、对私商進行思想改造等經驗。



積極支持集體農莊的誕生

在河南省臨潁縣第六區供銷社的办公室里，時鐘滴答滴答的響着。崔克信同志在燈下聚精會神地搞着月報，不時的抬起頭來望着那鐘上的指針。當鐘聲噹噹的響了三下後，他立即站了起來，小跑到各門市部和會計室、主任室，緊急的邊拍門、邊喊着：時間到啦，快起來集合。十五分鐘左右，19個突擊隊員全部到了指定的院里。

這時，黃主任也來了，他興奮的向同志們說：“同志們！為了迎接勝利集體農莊的誕生，迎接社會主義的到來，咱們要在今晚兩個小時內將社里的化肥、雙鋤犁、農藥械等運到離這兒半里路遠的勝利農莊成立的大會上。這是一個吃苦的工作，也是一個

光榮的任務，大家有沒有信心來完成？”黃主任的話還沒說完，隊員們就齊聲的喊起來：咱們保證按時完成。

隊員們出發了，每個隊員的背上、肩上，不是背着100斤重的小袋化肥，就是抬着雙鋤犁向會場前進。途中，劉傳昌同志氣喘喘的大聲喊起來：“同志們，咱們比賽吧！”話音未落，前邊的同志們就小跑開了。不到兩個小時，就把這一部分東西運光了。計有化肥22,000斤，雙鋤犁9部，耘鋤18部，噴霧器4個，縫衣機3架，八吋步犁9部。黃主任看到這羣小伙子來回不歇地奔跑，就嚷着要大夥歇一會再去運布匹、百貨。這時，大夥也不聽主任的話了，每個人都來回緊張地搬運着布匹、百貨。一小時後，布匹、百貨都運來了，也陳列好了。天大亮了，一隊一隊的男女莊員穿着嶄新的衣服，拿着紅紅綠綠的小旗，從四面八方向會場走來，當他們看到供銷社陳列這麼多的貨品時，都很驚

訝。一些年青的男莊員都向新式農具部擁去；一些年青的姑娘、婦女都向布匹、百貨部擁去。

建莊大會開幕時，農莊的程莊長報告了建莊的經過與建莊的計劃，隨即指着供銷社陳列的新式農具、肥料、日用百貨說：“供銷社為了支持咱們集體農莊的建立，幹部們辛苦了一個晚上，把我們需要的東西都送來了，咱們應該怎樣來感謝供銷社呢？”程莊長的話還沒完，幾千隻手就舉了起來，莊員們大聲的響應着：咱們要以保證增產來感謝供銷社。

大會後，供銷社擺的每個貨攤都擠滿了人羣，有的爭先恐後的看各種各樣的新式農具；有的爭先恐後的購買布匹和百貨。

這天，供銷社供應生產資料的總額為5,250元，布匹、百貨為3,250元。不僅供銷社增加了賣錢額，莊員們也表示滿意。

(星 耀)

沙窩里的送貨小組

三月六日那一天，山東冠縣梁堂區黨政統一發動了一千多名農業生產社社員，帶着鋤頭，趕着大車，來到莘縣肥集的沙窩地帶挖掘茅草根，解決牲畜飼料問題。這裡離梁堂區有二十里地，社員們就帶着行李和蓆棚，在這裡過夜。為了讓這些社員不缺吃，不缺用，梁堂區供銷社派一個幹部和已經改造的小商販吉進松和高士昌三人，組成送貨小組，用小車推着熟肉、十香菜、醋、菸、酒等商品，跟他們一起來到了沙窩地帶，搭起帳棚，擺起貨攤，和社員們同食同居。

社員們一到休息的時候，就把貨

攤圍住了，爭着買自己需要的東西。送貨小組的同志們也殷勤地接待他們，詳細地向他們介紹商品的質量和價格。一天晚上，吉進松在賣貨的時候，黃城、高莊兩個村的社員向他說沒有帶煤油，不能點燈，他記下了；又聽說菜莊鄉記帳員忘了帶藍墨水，屯里鄉的記帳員忘了帶記帳本子，還有20個社員沒有帶咸菜，他都一一記下來，並且答應馬上給他們辦。當天晚上，小組商量了一下，就派高士昌回到梁堂區供銷社，把社員要的東西取回來。這一來，可把社員們高興透了，寺地鄉鄉秘書盧發亮說：“供銷

社推的推，担的担，不怕壓，不怕累，跑二十多里地，把貨送到蓆棚下，我們要好好地幹，回去向老鄉說啥？”第二天，不知誰編了這麼一支快板：“供銷社送貨到沙窩，咱們幹活要加多；供銷社送貨帶的全，咱們用么不費難。吃菜點燈真方便，咱們可得好好幹。”沙窩里，清脆輕快的快板聲，伴隨着鋤頭聲，一起一伏。

一連幾天，送貨小組都忙個不休。光3月7日和8日兩天，就賣了49斤煤油，25斤熟牛肉，17斤小菜，12斤豆腐乳和臭豆腐，51斤醋，34包火柴，加上一些零七碎八的東西，賣了有40多種貨，一共賣了100多元。社員們挖茅草根的勁頭也很大，3月7日一天就挖了35,000斤。

(李邦魁)



榮

譽

集 愚

在我們的時代里，任何平凡的工作，都具有着不平凡的意义，任何平凡的劳动，都可以創造出不平凡的事蹟。

做營業員，也許是最平凡的工作了。成天和商品打交道能有什么出息呢？許多人都这样想。高雅琴同志也曾这样想过。1954年秋天，她剛由無錫縣社被調到玉祁區社的時候，她的隣居背後議論說：“大概是雅琴在縣里工作的不好，要不還能調到鄉下來做營業員？……”她听了思想很苦悶，工作也不起勁。然而，当她接受了領導和同志們的意見，当她站在櫃台前，不再為个人打算，而是想到自己的工作关系到千家万户農民生活和生產時，她的思想開闊了，她給自己提出了新的問題：这样的工作，难道对社会主义建設沒有关系嗎？

接着，她用实际行动回答了這個問題。在忙碌的時候，創造了“定量選購”的售貨办法，即一个顧客來買商品，就固定給他三件去挑，做到心中有数，从沒有出过差錯。做为一个營業員，要使顧客來時高兴，去時滿意。因此，当顧客一進門，她就主动的打招呼，並耐心的帮助出主意、选商品，許多顧客都信賴的說：“買東西就讓这位女同志給揀，她揀的保准使你滿意。”就这样，在她热情的接待下，使得顧客对供銷社的好感不断增加，一年多來，通过她一双手，把無數件工業品送到了農民手中。這能說和社会主义建設沒关系嗎？不，有关系，因为，有了高雅琴这样的人，搞好“我們切身的事业”，就不会是沒有保障的。

“一个人，只要他热爱工作，真正懂得自己工作的意义，不論什么样的困难，都会有勇气把它克服。”這話屠錫明並沒有說，但是，她的事蹟却給人这样一个深刻的印象。1953年，她剛到南橋區社時，一切对她都是生疏的；可是，暫短的時間內，她在党的撫育下，在同志們的帮助下，簡直像雨后春筍，長得都讓你听出声音來了。你看，她是怎样在鑽研着自己的業務呵！

起初，这位一共只唸了三年書的小姑娘，站在櫃台里，面对着几百种商品可实在为难，什么品名、規格、价格……怎也弄不清楚，她没办法，吃飯、走路、睡覺老是想着一句話：“怎么办呢？我能幹这个工作嗎？”

正在她动摇、苦悶的時候，領導上看出了她的心思，便找她个别談話，鼓励她說：“別怕，慢慢学就会了，只要有决心，沒有克服不了的困难。”又親切的对她說：“你不是說决心为農業生產服務嗎？怎么一碰到

困难就灰心了呢？”这几句話，給了她很大的勇气。

經過激烈的思想斗争，她坚强的挺起胸來，把憂慮拋到腦后。她把商品的品名、規格、价格抄在紙上，不懂就問，有空就讀，直到順口如流。算盤，这个使她苦腦的算盤，打一次一个数，打十遍十个数，但她下决心鑽下去。她借了一本珠算書，白天抽空唸口訣，晚上進行試算，先用筆算做好習題，然后再用算盤打。那是12月的天气，夜里手都冻得握不住筆，她就把手磨擦一下再打，电灯熄了，她就点着油灯繼續打，直到打会才肯去睡。你能說她这种頑强的鑽研精神也是平凡的嗎？

有些人常常埋怨自己的工作細小，好像細小的工作是搞不出什么名堂來的。有这种想法的人，請你看一看李兴浩同志的事蹟吧。

去年4月間，在邳縣宿羊山区一帶，綠油油的麥田，突然生了蜘蛛虫，農民們愁眉不展，有的搭拉着腦袋整天唉声嘆气。李兴浩看着那一片片被害虫任意啃咬着的麥苗，心里異常难过。这都是農民用汗珠灌溉起來的，怎能不叫人心疼呢？但他知道光心疼是沒有用的，在这个緊急关头，應該給農民拿出办法來。於是，他就到街上宣傳治虫办法，動員羣众治虫，但結果沒有一个人到門市部來買藥。这是怎么回事呢？可把他急坏了。

后来他到羣众中間一了解，羣众反映說：这是天生天滅，还有的說：撒上那点殺虫藥管啥用，白搭錢。“呵，原來是迷信思想，对殺虫藥不相信，”他自言自語道：“好，那咱就來个試驗給你們看看吧。”

第二天一大早，他就跑到12里外的糧庫借噴霧器，傍晚，組織了很多農民參觀，当众把藥粉打開，一面在李振龍的三畝地里當場試驗，一面傳授使用方法。可是，效果究竟會怎样呢？当天睡在床上，他总是懸着心揣測，睜着眼盼到天明。次日拂曉，他臉也沒顧洗就往地里跑，一看，嚇！蜘蛛虫都死了。他心里有說不出的高兴，赶快跑回村里找李振龍，又把羣众喊來一齊看，大夥一看虫子真的死了，都笑了起來。这样，農民們的思想打通了，都紛紛到供銷社購殺虫藥粉。

經過一番艰苦的斗争，終於把天災戰勝。当夏天到來的时候，地里變成了一片綠色的海洋。農民在收穫的季節里，常把李兴浩的名字和丰收联系在一起。

農民在生產上的失敗，是國家的損失。想想看，他帮助農民獲得了丰收，多打了粮食，你能說这不是出色的成績嗎？

高雅琴、屠錫明、李兴浩，他們都做着平凡、細小的營業員工作，但他們却用自己的光輝劳动作出了不平凡的貢獻。因此，他們都被評为优秀工作者，参加了今年江苏省供銷社積極分子大会，他們獲得了榮譽。

榮譽，是不易獲得也不難獲得的。它，對於那些滿腦子只充滿了个人得失的人，是永久疏远的，但它對於那些真正懂得工作意义的人，又是十分親密的。

周士奎的飯攤

紀

王

剛到清風店，供銷合作社的老趙就告訴我，有個賣麵條的攤販周士奎，加入合營飯店只六天，又動員他退出了。當時感到奇怪，次日傍晚，便特地去訪問了他。

這一天，是個背集的日子。我到他家時，周士奎剛從地里回來，他老婆正拾掇着家具，準備第二天集市的買賣。當我說明來意後，他立刻熱情地將我讓到炕沿上，但是，神態顯得很拘謹，看樣子好像還不明白我來訪的目的，經過再次解釋，他才說：“這，這該怎麼辦呢？還是從頭講講吧！”接着，他就敘述開了。

“打從十七歲那年起，我就幹上了這一行買賣，算到今年，已經整整38年了。論庄稼活，我是外行；要說幹這一行，可總算摸到了一點經驗。”他謙虛地笑了一笑。“自然，也不是什麼了不起的經驗，就是幹的時間一長，和周圍各村的人都熟識，這一帶的人都知道我，我也摸清了什麼人歡喜吃什麼樣的麵條；什麼人歡喜吃什麼樣的口味。就拿合麵來說吧，看起來很簡單，可是，多少麵粉要揉多少時間；摻多少水；不同的氣候，摻冷水、溫水還是熱水，這當中都有個講究，都和麵條做得好吃不好吃大有關係。這里五天逢個集，就憑我這點小手藝，少說也能賣個百兒八十碗的麵條，賺個三元兩元的；再加上背集時，我和大閨女還可以到農業社里幹點零碎活兒，一家五口人的生活，總算過得還不錯。沒想到，今年春天集上的同行們鬧起什麼合營來了。”

他低下頭，望着煙袋鍋里冒出的青煙，沉思了一會兒說：“開頭，我也沒有理會它，後來供銷合作社召開了私商大會，講了許多組織合營飯店的好處，又說這就是走社會主義的道路。說真的，別的話我可沒有聽進去，‘走社會主義的道路’這句話，可打動了我的心。誰不願意走這條正道呢？第二天一大早，我便遞了份申請書，加入集上的合營飯店啦！”他輕輕地嘆了口氣。“也真是怪事，誰料到合營飯店對有些同行的，的確合適，對我來說嘛，可就不對路了。比方說幹活兒吧，合營飯店的人手多，會趕麵這一行手藝的，就不只三個兩個，鬧得大家都是忙半天閒半天的，就是沒有事做吧，可又得遵守店里的制度，不能回家幹點農業活兒。”

說到這里，他扭過頭向他老婆一嘆嘴說：“還有她，往日我賣麵條，她可以幫着拉拉風箱，送送茶水；兩個小閨女兒也夠跟着端端麵條，洗洗碗筷，全家老小都有事情做。散了集之後，在熱麵湯里摻上點兒青菜、山藥麵兒什么的，就能吃一頓飯。我一參加合營飯店呢，她們可就沒事幹，也吃不上麵湯啦。為了這些，每天晚上，我這位老伴兒淨嘮叨，不信你問問她看！”

“同志，你別聽他的！”他老伴兒顯得很不好意思

地插嘴說：“你可不知道，那些時他變得多么厲害啊！成天愁眉苦臉的，晚上躺在炕上淨唉聲嘆氣，眼看着人也瘦了下來，我可不勸說勸說他幾句嗎？”

周士奎看了看他老婆的臉色，嘆喏一聲笑了起來：“她說的倒也是實話，我那時心煩的並不是嫌她嘮叨，我們四十年的老夫老妻，她的脾氣我摸透了，嘮叨幾句也是常事。最叫我受不了的是，老鄉們也對我提起意見來了。他們說：‘老周，你幹嗎參加合營飯店呢？現在我們牲畜市場這邊，連個賣麵條兒的也沒有，吃碗麵還得跑老長一段路上集去，這多不方便呀！’特別是那些回族老鄉們，知道我賣的麵條兒是淨素，一向都是照顧我的生意，現在就更感到不方便了。”

“那些時，我心里可整扭哩！想退出合營飯店吧，又怕叫人看不起；不退出合營飯店吧，這樣幹下去也真不是一回事。我左思右想，還是硬著頭皮找到供銷社的同志，一口氣談出了自己的心事。他們聽了我的話就勸我說：‘既是這樣，你還是退出合營飯店的好。’我猛一听叫退出合營飯店，可又猶豫起來了：‘這……這不是太丟人嗎？再說，我也不能不走社會主義的道路呀！’供銷社的同志說得可好：‘老周啊！參加合營飯店是光榮的，退出合營飯店也不算恥辱，這主要看對老鄉們是不是更便利。’接着，他們又給我舉了個例子：‘就拿你們飯店里賣的糧食打个比方吧，不是有大米飯；也有白麵條；有花捲兒，也有煎餅子嗎？花樣各色各樣，可全都是為了滿足顧客們的需要。私商改造也是這樣，有的適宜搞合營；有的適宜搞合作商店；有的適宜搞代銷經銷；有的適宜單獨經營，形式雖是不同，但同樣都是根據羣眾的需要，為羣眾服務。只要好好的幹，条条道路都可以通向社會主義的。’這一番話，可解开了我心里的疙瘩，第二天，我便離開了合營飯店，臨走時，店里扣掉伙食，還找給了我三元多錢的工資呢！”

他歇住了嘴，我也陷入了沉思。我想：“像他這樣的小攤販，自然還是退出合營飯店的好。且不說這樣做更加便利羣眾，又解決了他的家屬輔助勞動問題。就從他個人的收入來看，在合營飯店里，幹了六天活，扣掉伙食不過拿到手三元多，要是按照他過去逢集擺攤，背集務農，老婆女兒一齊動手的做法，再少怕不能收入個六元、七元的。像這樣情況的人，合營飯店即使留得住他的身子，又那里留得住他的心呢？”

這時，天色漸漸暗了下來，我站起身來向他們夫婦告辭，周士奎笑着把我送出門來，在料峭的晚風中，他那爽朗的笑声，彷彿告訴人們，現在的心情是多么輕鬆愉快。



漂亮話

存才

在商業部門中，有这么一种人——他口口声声說自己关心羣众利益，处处为羣众打算，而对羣众的呼声則充耳不聞。我們縣社有位經理同志就是个典型人物。

中國文化用品公司陝西省西安批發站推銷組最近到我們縣，發現城關供銷社只經營五十几种文化用品，跟農民的实际需要相差得太远了。据說，这种情况是縣社經理部不按該社計劃供貨所造成的。为弄清事实真相，推銷組同志便赶到縣社來見供应經理部經理。

經理招待客人坐下，又遞給他們每人一支烟，就開始了热情的談話：“你們能到我們這兒來，真是歡迎之至！現在，農村扫盲运动开展得热火朝天，我們的業務真得緊緊的跟上去。我想，你們這次來的任务，大概就是为的这个吧？”推銷組同志說：“是啊！經理，不瞞你說，我們确实是來推銷貨物的。你看，在这个縣里，農民最缺少什么？”經理解釋道：“也許你們不了解這裡的情况，我想說明一下。我們縣社对文化用品供应工作一向是很重視的。經營品种多达一百來种，足够滿足農民的需要沒有問題！我們要是有困难，还能不找你們幫忙。”推銷組同志便把城關供銷社的情况提了出來，請經理做解答。經理沉默了几分鐘，才慢吞吞的說：“嗯，你們这个意見提的很中肯，值得我們認真考慮，這說明我們对基層社的撥貨工作有一定的缺点。不过，說實話，增加經營的品种的事，还得慎重的考慮考慮，不能貿然決定。”

“那么說，我們先下去調查調查，回來再研究吧！”推銷組同志站起來向經理握手告辭。經理親自把他們送出大門。

推銷組同志离开縣社后，便把样品帶下鄉展覽。參觀展覽的人都說品种齐全，適合需要，指出其中大部分东西都是当地供銷社不賣的，第二合作商店營業員还告訴推銷組說：“縣社倉庫里貨色品种太少，我們提出增加新品种的要求，他們根本不理睬。”

为了向縣社經理部反映羣众的需要情况，推銷組同志又來到了縣社經理部。經理同志緊緊握住客人的手：

“啊！你們跑了几个地方呀？辛苦了吧！農民學習文化的勁頭兒怎么样？”推銷組同志講了講農民需要文化用品的情况，並且提到算盤在基層社已經脫銷了兩個月。經理用手摸了一把下頰，点着头說：“我想，這大概是個別現象，不能够代表大多数羣众的要求吧！”推銷組同志又告訴他，因为羣众需要的七十七种文化用品縣社都不經營，羣众把推銷組的几十种样品也搶着買走了，証明文化用品的供应不足是个很普遍的現象。听完客人的話，經理臉上的微笑漸漸的退去，他緊皺着眉頭說：

“我是懂得你們的意思的。不过我們辦事还是慎重一些的好。老实說，那些小商品，脫銷了不要緊，要是積壓了，我这个經理可就当不成啦！”他把手一揚：“你們既然急於等待回答，那就打开窗子說亮話吧。我們不需要增加什么新商品；如果你們一定要推銷貨物的話，那就拿到市場上去零售罷。”話已說到這般田地，还有什么好講的。推銷組同志只得再度告辭而去。

寫文章的奧妙

魏慶春

趙秘書在社里名氣不小，
寫文章的“才能”異常玄妙！
几千字的總結報告，
从起草到脫稿，
用不上十支烟的工夫，
大筆一揮就完成了。
这样大的本領哪里找，
难怪他自己引為驕傲。
要問“才能”二字为什么加上引号？
請看下文便知分曉。

过了时的總結報告，
是他唯一的參考資料。
原文照抄、生搬硬套，
是他縱筆如飛的訣竅。
但也並非沒有一點創造，
說起來还真不少，
不是變換一下名詞、語調，
將“羣众要求”代替“農民需要”；
就是將排列次序前后顛倒，
把“甲乙丙丁”換作“子丑寅卯”。
为了把工作效率提高，
他还想出妙計一條：
數字上邊划紅道，
新的添上，旧的抹掉。

別人埋頭研究具体材料，
他說：“嘿！这些人水平不高！”
別人請他講解寫稿奧妙，
他說：“那，一時你可學不到！”
寶貴的“經驗”哪能讓他埋沒掉，
他不肯講我們替他來介紹。
最后还向讀者透露消息一條：
趙秘書正在那里苦惱的寫着檢討。

農業生產技術基本知識

農業部農業宣傳總局編

第2分冊：植物的生活

要知道庄稼是怎样生长的道理，就先要懂得植物是怎样生活的。本册说明了植物和环境的关系，植物是怎样生长的？植物怎样吸收水份和养料？植物怎样繁殖和发育？最后介绍了怎样用人工来帮助植物繁育。以通俗的文字，说明了苏联李森科院士关于“植物阶段发育”的科学道理。

（定价一角三分）

第19分冊：農業气象

天气变化对農業的影响很大，学习農業气象学就为改变天气对農業上的影响，减少天气现象变化对庄稼的损害，并且反过来使自然为人服务。本册说明气象观测的科学道理，并且说明在農業气象站怎样进行气象观测的种种方法。

（定价一角五分）

第23分冊：農村养魚

本册先讲发展农村养鱼的好处和养鱼需要哪些条件，接着分别说明鲤鱼、鲫鱼、草鱼、青鱼、鲢鱼等几种主要的家养淡水鱼的习性，鱼种的培育，家鱼饲养和管理鱼池的方法，防治鱼瘟的方法。在南方，尚有稻田养鱼的方法，本册中也说到稻田养鱼的好处，对稻田养鱼的一些思想顾虑作了明确的解释。

（定价一角四分）

——以上3种四月份出版——

財政經濟出版社出版
新華書店總經售

農業部植物保护局 合編
中華全國科學技術普及協會

十大農業病蟲害的防治

這是一套通俗小叢書，由專家編寫，共分十冊，文字淺顯易懂，每冊並附有彩色插圖。

消滅飛蝗為害	定價九分
消滅水稻螟蟲為害	定價九分
消滅棉花紅鈴蟲為害	定價九分
消滅棉蚜為害	定價九分
消滅棉紅蜘蛛為害	定價九分
消滅粘蟲為害	定價九分
消滅玉米螟為害	定價九分
消滅麥類黑穗病害	定價一角
消滅小麥線蟲病害	定價八分
消滅甘藷黑斑病害	定價九分

*

*

新式畜力農具參考資料（第二集）

農業部農業機械管理總局編 定價七角八分

本書蒐輯有關新式畜力農具工作的重要參考資料——重要指示、會議總結和報告、管理辦法、各省工作總結和意見、使用和檢查的情況報告、研究改良和試驗的計劃方案、修配的組織經驗和計劃方案、降低製造成本和減低售價以及貸款供應等辦法、重要報紙社論等三十二篇。其中關於各種新式畜力農具，如重、中、輕型雙輪雙鐮（單鐮）犁、步犁、改良的水田犁、山地犁、解放式水車和五輪水車、圓盤耙、釘齒耙、剷耨機、三齒輕便耨鋤等的使用條件、技術指導、製造規格等也都有敘述。

雙輪雙鐮犁使用技術圖解

農業部農業機械管理總局編 定價一角九分

本書通過圖畫結合文字說明，把雙輪雙鐮犁的各部構造作用、操作方法和保養修理等作了系統、簡要的介紹，同時並將其深耕增產，省工出活等優點和典型事例作了必要的介紹，使讀者對雙輪雙鐮犁比較有全面的了解，並例舉一些基本技術。

本書文字淺顯，適合一般農村幹部和農業技術員閱讀。

財政經濟出版社出版
新華書店總經理

每月十一日在北京出版
定價每冊一角六分